

Efectos del TPP en la cadena de valor del calzado en México

La industria del calzado en Vietnam

Enrique Dussel Peters
(Coordinador)

Efectos del TPP en la cadena de valor del calzado en México

La industria del calzado en Vietnam

Enrique Dussel Peters
(coordinador)

Los efectos del Acuerdo de Asociación Transpacífico en la cadena de valor del calzado de México

Los efectos del Acuerdo de Asociación Transpacífico en la cadena de valor del calzado de México
Coordinador: Enrique Dussel Peters
Diseño de portada e interiores: LDG. Guillermo Echandi Rodríguez / CICEG

Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato
Blvd. Adolfo López Mateos 3401 Ote.
Fracc. Julián de Obregón, CP: 37290
León, Guanajuato. México

Primera edición: 2016
ISBN: 03-2016-0902111280300-01
Impreso en México

Índice



Introducción

Amigas y amigos lectores:

La Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG), se ha caracterizado por ser un organismo empresarial dinámico y generador de información de valor estratégica. En este sentido, el presente estudio presenta un análisis del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) y de la Industria del calzado en Vietnam, elaborado por el Dr. Enrique Dussel Peters.

La implementación del TPP generará retos masivos en cada uno de los países y requerirá de instituciones y programas adecuados y altamente especializados. Por ello este documento analiza los potenciales efectos del TPP en la cadena de valor del calzado en México y presenta propuestas de políticas públicas para ser consideradas en el momento actual del debate sobre el TPP en nuestro país.

El contenido se divide en tres apartados. En el primero se establecen los antecedentes que ayudarán a comprender la cadena de valor del calzado en México, partiendo del análisis de una serie de tendencias recientes internacionales

de la propia cadena; de sus principales características en México; y del conocimiento de un grupo de empresas entrevistadas en León, Guanajuato; así como de China y de Vietnam.

En la segunda parte se concentran aspectos generales del TPP, así como rasgos puntuales presentados en el TPP que resultan relevantes para comprender la cadena de valor del calzado en México. En este apartado, también se incluye un examen de los factores relevantes del TPP que pudieran afectar la cadena del calzado en México. En el tercer capítulo se plantean las principales conclusiones del documento y se esbozan las respectivas propuestas a ser consideradas en México por parte de las autoridades responsables. Finalmente se integra un capitulo muy interesante sobre la industria del calzado en Vietnam lo que nos permite conocer cómo está organizada y el porqué de su desarrollo.

Esperamos que este importante esfuerzo de investigación, apoye en la generación de políticas públicas que permitan impulsar el desarrollo de la industria del calzado mexicano ante los retos que presentará el TPP, principalmente con Vietnam, uno de los principales competidores en la fabricación de calzado a nivel mundial.

Con ello CICEG busca generar estrategias para fortalecer la competitividad en el sector, y llevar acabo acciones para impulsar la reconversión de la industria, elemento indispensable para poder competir y lograr la sustentabilidad de las empresas fabricantes de calzado mexicano, las cuales generan miles de empleos y contribuyen en el desarrollo de nuestro país.

Ing. Javier Plascencia Reyes
Presidente CICEG

Efectos del TPP en la cadena de valor del calzado en México

Enrique Dussel Peters[1]
(coordinador)

1 Documento elaborado para la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG). El autor está muy agradecido con el Dr. Samuel Ortiz Velásquez quien apoyó en la coordinación e investigación para la elaboración del proyecto. De igual forma agradece el apoyo recibido de Daniel Alienso Hernández Gutiérrez, Marisol Amado Ruíz, Daniel Olmedo Aguilar y Luis Humberto Saucedo Salgado. El autor es responsable único del documento y su opinión no necesariamente coincide con la de la CICEG. Enrique Dussel Peters es profesor del Posgrado en Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). dusselpeters.com.

El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) es en la actualidad una de las iniciativas económicas más ambiciosas de inicios del siglo XXI. Es considerado un tratado "de nueva generación", más que múltiples tratados que abordaron de manera particular aspectos comerciales y de inversión hacia finales del siglo XX. En la actualidad el TPP integra a doce economías vinculadas con el área del Pacífico: Australia, Brunei, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelandia, Perú, Singapur y Vietnam. Si bien cuenta con una serie de antecedentes desde inicios del siglo XXI, en 2008 comienzan a realizarse gestiones específicas en torno al TPP como tal, ya con el interés explícito de Estados Unidos de integrarse a estas negociaciones. México forma parte del TPP desde el 2012 y Japón desde el 2013.

El TPP representa un acuerdo cualitativamente nuevo –y sin antecedentes relevantes en la actualidad–, sobre todo si se toma en cuenta que cada uno de sus doce miembros definió compromisos arancelarios y no–arancelarios diferentes ante la región. En el ámbito arancelario, por ejemplo, y en comparación con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y otros, cada uno de los doce miembros acordó una desgravación arancelaria específica, a diferencia de una desgravación arancelaria común. En otros términos, los acuerdos arancelarios y no-arancelarios los define cada país como resultado de negociaciones intra-TPP y bilaterales. La complejidad de las negociaciones así como los respectivos resultados son únicos por el momento en acuerdos de esta índole. Cabe destacar también que la implementación del TPP generará asimismo retos masivos en cada uno de los países y requerirá de instituciones y programas adecuados y altamente especializados.

Después de varios años de negociaciones, finalmente el TPP fue firmado por los ejecutivos de los doce países que lo integran el 4 de febrero de 2016 en Auckland, Nueva Zelandia. Es claro que estos países requerirán un período de tiempo para realizar los procedimientos legales respectivos, a fin de que pueda entrar en vigor el TPP. En el caso de México el TPP debe ser aprobado por el Senado de la República.

Sorprende que pese a su potencial significativo efecto económico en los respectivos países, los análisis sobre su impacto aún sean escasos. De hecho, por el momento no existe un análisis particular para el caso de México que permita, por ejemplo, estimar los efectos del TPP en sectores y/o entidades federativas específicas.[2] Y el tema es de la mayor relevancia si se toma en cuenta que desde una perspectiva mexicana, y a diferencia de otros acuerdos comerciales, como el TLCAN, en el que México fue el país de menor nivel de desarrollo de sus tres miembros, un grupo de países, en particular Vietnam, no sólo presentan niveles de desarrollo inferiores al de México, sino que también pueden llegar a convertirse en formidables competidores en cadenas de valor particulares.

En este contexto, el presente documento tiene como fin analizar los potenciales efectos del TPP en la cadena de valor del calzado[3] en México y presentar propuestas de políticas en el momento actual del debate sobre el TPP en nuestro país.

El documento se divide en tres apartados. En el primero establezco los antecedentes que ayudarán a comprender la cadena de valor del calzado en México, partiendo del análisis de una serie de tendencias recientes internacionales de la propia cadena; de sus principales características en México; y del conocimiento de un grupo de empresas entrevistadas en León, Guanajuato, así como de China y de Vietnam, en vista de su relevancia en la cadena. En la segunda parte se concentran aspectos generales del TPP y sus treinta capítulos, así como rasgos puntuales presentados en el TPP que resultan relevantes para comprender la cadena de valor del calzado en México. Por último, en este apartado también se incluirá un examen de los factores relevantes del TPP que pudieran afectar la cadena del

---

2 Por el momento destaca el examen realizado por Oropeza García (2013) con un grupo de especialistas.

3 El análisis aborda y parte de la cadena proveeduría-cuero-calzado-curtiduría-marroquinería-comercialización (CICEG 2014; INEGI 2015) a la que en adelante se denominará como cadena del calzado. Con base en la matriz de insumo producto de 2008 el INEGI (2015) destaca que 43 %, 9.8 %, 5.4 % y 5.3 % de los costos de producción del calzado son generados por curtido y acabado de cuero y piel, fabricación de productos de hule, fabricación de resinas y hules sintéticos, así como fabricación de calzado, respectivamente.

calzado en México.[4] En el tercer y último capítulo se plantean las principales conclusiones del documento y se esbozan las respectivas propuestas a ser consideradas en México por parte de las autoridades responsables.

En el análisis que aquí se realiza, también se pone a disposición de los interesados información bibliográfica y estadística que fue utilizada para elaborar el documento, a la cual se tiene acceso público.[5]

1. Antecedentes internacionales: México, China y Vietnam en la cadena de valor del calzado

El análisis parte de un examen de la cadena de valor del calzado internacional y de sus características en México. En vista de que China y Vietnam son importantes productores del calzado a nivel global, el capítulo también incluye algunas de las principales características y dimensiones de la cadena del calzado en estos dos países. Esto resulta importante para comprender el TPP y sus potenciales efectos en México, mismos que se abordan y analizan en el segundo apartado.

En este estudio es importante considerar que el actual proceso de competencia "glocal" –globalización con efectos

4 Si bien en general, y como se verá después, no se esperan efectos significativos del TPP en materia arancelaria en general –y considerando que México ha realizado una masiva reducción de éstos y regularizado con el resto de los países como Nación Más Favorecida (NMF)–, lo anterior no es cierto para el caso de la cadena de valor del calzado. Para el caso de Estados Unidos, por ejemplo, el presidente de la Asociación de Vestido y Calzado (AAFA, por sus siglas en inglés) destaca que el TPP será crucial en la cadena del calzado en la relación entre Estados Unidos y Vietnam, considerado que en 2014 Vietnam pagó aranceles cercanos a los 2 400 millones de dólares, y que 94 % de estos aranceles se concentraron en vestido, calzado y bienes de viaje (Lemar 2016).

5 La información se encuentra disponible en el portal de la CICEG y del CECHIMEX.

territoriales y locales– implica tanto procesos de estandarización de procesos y productos de cadenas de valor (Friedman 2007) –en términos de calidad, cantidad, tiempos de entrega, exigencias laborales y del medio ambiente en cadenas de proveedores y clientes, etc.–, así como, en paralelo– de diferenciación de los productos finales –en términos de diseños, modas, precios, insumos utilizados, entre otros aspectos. Este mismo proceso de glocalización también genera otro tipo de tendencias en apariencia contradictorias: por un lado está la necesidad de subcontratar proveedores crecientemente especializados, lo cual deriva en una también creciente segmentación de la cadena de valor y, al mismo tiempo, en procesos productivos que se reagrupan para generar economías de escala, de aprendizaje y eficiencia colectiva territorial.

Las condiciones institucionales, de fomento y coordinación, así como las capacidades locales son elementos críticos para comprender el potencial y el futuro de estos agrupamientos o clusters (Maffioli, Pietrobelli y Stucchi 2016). La capacidad de incidir en procesos y productos en territorios específicos vía incentivos de políticas público-privados se convierten en poderosos instrumentos de integración de los respectivos territorios y agrupamientos al proceso de glocalización (Rodrik 2004; Stiglitz y Lin 2013). De igual manera, estos incentivos –de políticas industriales y de innovación a otras orientadas hacia empresas de menor tamaño o incluso acuerdos comerciales como el TPP– requieren un análisis y comprensión, así como propuestas de política, a nivel de procesos, productos y empresas en territorios específicos, ya que las generalizaciones agregadas y abstractas en la mayoría de los casos son de poca relevancia ante la creciente complejidad de los procesos, productos, características territoriales de la estructura de proveedores, su vínculo con los respectivos clientes y la estructura de la organización industrial específica (Dussel Peters y Bair 2005; Gereffi 2005).[6]

6 Si bien en términos generales se considera que la industria del calzado es una industria “tradicional”, “madura” y de poco interés en lo que a los resultados en innovación y ciencia y tecnología pudiera generar, esta visión resulta poco comprensiva y actualizada con respecto al conocimiento de lo que el calzado es. Basta considerar como ejemplo un calzado como el “New Balance 950”, para darnos cuenta que tiene más de veinte partes y algunas de creciente sofisticación tecnológica (Chesto 2014). Incluso debe agregarse que cuenta con productos y procesos de mayor sofisticación tecnológica que otros productos.

1.1. La cadena global de valor del calzado

Desde hace décadas, a nivel internacional la cadena de valor del calzado ha sido analizada, y destacan aspectos tales como el control de las cadenas de valor por parte de empresas estadounidenses de la producción, el mercadeo y el diseño hasta la década de los años setentas del siglo pasado, una creciente transferencia de segmentos de la cadena hacia Asia y en particular hacia China en la década de los años noventas (con una importante influencia de fabricantes y clientes de Taiwán que realizaron inversiones masivas en la cadena del calzado en China), así como la intensificación de la producción en China desde inicios del siglo XXI. El crecimiento de China y el aumento de sus costos laborales también son resultado de la apreciación del RMB, y en fechas recientes han generado una nueva oleada de transferencias de segmentos de cadenas de valor hacia otros países asiáticos como Vietnam y Camboya. Se trata de una típica cadena gobernada por los compradores/clientes globales, en la que un creciente número de fabricantes de calzado realizó contratos de manufactura (contract manufacturing) con un cada vez más reducido número de compradores globales, que finalmente son los que controlan la organización, procesos y productos de la cadena en su totalidad (Schmitz 2006; *World Footwear* 2014/a).

Desde una perspectiva internacional, es importante resaltar que en la actualidad los productores de calzado pueden distribuir sus productos por al menos dos canales: el primero es la venta directa vía marca propia, y el segundo mediante una serie de ventas con marcas de otras empresas, en las que los fabricantes pueden ser parte de una organización de una cadena de valor global (por ejemplo Nike), o por conducto de empresas minoristas como Steve Madden. Las capacidades de escalamiento de procesos, productos y funciones adquiridas pueden variar en forma significativa según el canal de venta (Schmitz 2006), aunque en términos generales el segmento de la producción del calzado parece atenerse en particular a la competencia global y a realizarse entre países en vías de desarrollo.

En la actualidad, la cadena de valor del calzado puede desagregarse en segmentos, tal como puede apreciarse a continuación (Big Market Research 2016):

1. Calzado deportivo/atlético (para realizar actividades respectivas) y no-deportivo/atlético (el resto, tanto formal como informal).

2. Los dos segmentos anteriores se desagregan en calzado de cuero y otros (gamuza, piel curtida, de caucho y de tela, etc.).

3. Botas y calzado de cuero son usados mayoritariamente por hombres, mientras que las mujeres prefieren el calzado de no-cuero.

Como resultado de los productos anteriores, el mercado global del calzado se ha ido segmentando en forma creciente por tipo de producto, modo de venta, género, material y territorio específico de consumo. Cabe destacar que desde inicios del siglo XXI se perciben tendencias internacionales relevantes para la industria del calzado:

i. **Creciente importancia de las marcas,** considerando significativos costos para su creación, desarrollo y mantenimiento.

ii. **Creciente concentración de los líderes de cadenas[7] y de las empresas minoristas,** lo cual les confiere mayor poder de compra ante fabricantes. La masificación en línea de productos de alto valor agregado, la selección de productos premium en constante rotación por minoristas como Foot Locker, con más de 3 300 tiendas en veinte países, y la capacidad de identificar a consumidores, mediante empresas especializadas que utilizan sistemas digitales interactivos sofisticados, tal como lo hace Steve Madden, asociada con Certona, lo cual genera presiones enormes para la cadena en su conjunto y para los productores, en términos de tiempos de entrega, calidad, diseño, precios, así como por la exigencia de una flexibilidad

7 Se trata de empresas como Bata, Deckers, Brown Shoes, Wolverine, Weyco, ECCO, Kenneth Cole, Nine West, Timberland, Puma, Gucci, Lacrosse, Vans, San Paulo & Alpargatas, R. Barry, Nike y Adidas.

generalizada según los cambios de la moda y los propios consumidores (*World Footwear* 2014/a). La creciente masificación en línea no sólo permite obtener información de nichos de mercados existentes y nuevos, sino también conocer la promoción de marcas y modelos (y la exclusión de marcas que no tienen acceso a estos medios).

iii. **Creciente transferencia de procesos, responsabilidades y costos a los productores,** incluyendo diseño, logística, transporte, etiquetación, cumplimiento con regulaciones internacionales, entre otros factores, con lo que las inversiones y los riesgos para los productores también aumentan. La rapidez y flexibilidad por parte de los productores para responder a estas exigencias se convierte en una ventaja y diferenciación significativa. Además, este segmento de empresas debe hacer frente a una constante reducción del tiempo del ciclo del respectivo producto, también resultado de las modas, los cambios en las preferencias de los consumidores, así como las innovaciones tecnológicas que se describirán más adelante. (CICEG 2014).

iv. **Creciente presión de precios ante la competencia global,** en particular de fabricantes provenientes de China y en últimos tiempos también de Vietnam. En la actualidad, y ante el incremento generalizado de costos en China, se esperan nuevas transferencias de segmentos de la cadena de calzado a Vietnam, Camboya y otros países con menores costos laborales (OIT 2015; *World Footwear* 2014/a).

v. **Capacidad de escalamiento (*upgrading*),** que hace referencia a los términos de los procesos, productos, funcionales y/o intersectoriales, lo cual requiere de crecientes inversiones por parte de los fabricantes, que en todos los casos implica un aumento en la especialización, de

acuerdo a los respectivos clientes (por ejemplo en el caso del diseño, marcas y funciones de mercadeo), con lo que aumenta el grado de dependencia e incertidumbre por parte de los fabricantes. Cabe hacer notar que el escalamiento se puede dar tanto en empresas orientadas hacia las exportaciones como hacia el mercado interno. Estudios de caso reflejan, por ejemplo, que empresas orientadas hacia el mercado interno han logrado incrementos importantes en el escalamiento de productos y procesos, y más allá de empresas competidoras y orientadas al mercado externo (Navas-Alemán y Bazán 2011).

vi. **A nivel internacional el segmento del calzado para deporte** ha incrementado en forma creciente el valor de sus productos y la participación a nivel global y en mercados específicos[8] (*World Footwear* 2015).

vii. **La cadena del calzado realiza esfuerzos constantes e importantes en la innovación de productos y materiales,** esto es en nanotecnología. Por ejemplo, en la actualidad se desarrolla calzado para motocicletas y la protección de los pasajeros, bactericidas de goma para bacterias específicas (*starphylococci* y *aerobic coreniforme*, entre otros) y se está reduciendo el tiempo de vulcanización (con nanopartículas se puede reducir el tiempo en hasta en un 40 %) (Díez 2016). Asimismo, el desarrollo de calzado médico y terapéutico también será de creciente relevancia para la cadena (*World Footwear* 2014/a) y se espera contar en las siguientes décadas, de manera creciente, con "materiales inteligentes" que permitan tanto la producción inteligente –por ejemplo para la producción sin horma–

8 En Japón, por ejemplo, durante el período que va de 2009 a 2016, todos los principales rubros del calzado –para hombres, mujeres y bebés / jóvenes– disminuyeron su participación con respecto al total, con excepción del calzado para deportes, cuya participación aumentó al pasar de 36.7 % a 43.6 % en el mismo período (Yano Research Institute 2016).

como nanodispositivos para la incorporación de información en materiales (CICEG 2014).

viii. **Al igual que otras cadenas, la del calzado se ve crecientemente influenciada por exigencias generalizadas bajo el concepto de "responsabilidad empresarial" y "sustentabilidad" –ambiental, social, transparencia de información y laboral– en cada uno de los segmentos de toda la cadena;** estándares globales en cada uno de estos aspectos y el lema "el anillo más débil define la fortaleza de la cadena" son de la mayor relevancia para las empresas que gobiernan y controlan la cadena y para los participantes en la cadena de valor, como por ejemplo la conservación del cuero sin sal, los productos orgánicos y sin cromo para la fabricación del cuero, los cuales incrementan su presencia en ciertos segmentos de la cadena del calzado. Accidentes, maltratos o errores por parte de una empresa –en apariencia insignificantes en la cadena de valor total– pueden generar costos inimaginables.[9] Instituciones globales como GRI (*Global Reporting Initiative*) o WRAP (*Waste and Resources Action Programme*), entre otros, juegan un papel crecientemente relevante en toda la cadena y en cada una de sus empresas (OIT 2014).

ix. **Varias de las tendencias anteriores permiten prever un "calzado personalizado" (CICEG 2014) en el futuro.** Desde esta perspectiva, el calzado puede integrar tanto funciones inteligentes como la localización de las personas o funciones según características particulares, como capacidades especiales, problemas de equilibrio, sobrepeso, entre otros.

---

9 Escándalos y accidentes en alguno de los segmentos de la cadena en las últimas décadas –por ejemplo el caso de Rana Plaza en Bangladesh en 2013, donde un accidente provocó la muerte de más de 1 100 personas, con protestas internacionales masivas y en particular en Bangladesh– implican costos y reestructuraciones que, de manera creciente, las propias empresas que controlan la cadena buscan reducir.

Recientes tendencias de la cadena del calzado reflejan lo siguiente (ver cuadro 1; World Footwear 2014/b, 2015):

i. Asia participó con 88 % de los 24 300 millones de pares de zapatos producidos en 2014; tan sólo China, India y Vietnam lo hicieron con 64.6 %, 8.5 % y 3.7 %, respectivamente. Brasil y México, de los pocos países dentro de los principales diez productores mundiales, lo hicieron con el 3.7 % y 1.0 %, respectivamente. Llama la atención que para el período 2010-2014 si bien la dinámica de producción de calzado de China ha disminuido, continúa con tasas de crecimiento positivas y superiores a la de la mayoría de los productores, con excepción de Vietnam.

ii. Si bien Asia también es el principal consumidor de zapatos –con el 52 % mundial de los pares de zapatos consumidos en 2014–, Estados Unidos y varios países europeos se encuentran entre los principales diez consumidores.

iii. En la actualidad China ocupa el liderazgo de las exportaciones mundiales, con más del 40 % y con una tendencia todavía creciente.[10] Vietnam en particular ha logrado incrementar en fechas recientes y en forma significativa su participación, al participar con el 9.2 % de las exportaciones totales en 2014. De manera sorprendente, países como Bélgica y Alemania han logrado incrementar ligeramente su participación.

iv. Las diferencias en el precio unitario –valor por unidad– entre los principales países exportadores son de la mayor relevancia para comprender la creciente y ya señalada diversificación de la cadena del calzado: las exportaciones de México, Vietnam y China representaron apenas 42.2 %, 31.6 % y 8.7 % de los precios unitarios de Italia (de 51 dólares por par).

10 La participación de China en las exportaciones totales de calzado en 2014 es incluso cercana al 45 %, si incluimos a Hong Kong.

v. En forma adicional, en al menos los últimos diez años se percibe un cambio importante en la composición de las exportaciones globales: por primera vez desde 2013-2014 las exportaciones de calzado de cuero –con apenas 14 % de las unidades de calzado exportado– participaron con menos del 50 % del valor de las exportaciones y el 45 % en 2014. Como contraparte, el calzado de tela y de diferentes formas de plástico han logrado una dinámica significativa en todos los segmentos antes señalados.

vi. Estados Unidos, un grupo de países europeos y Japón fueron, en 2014, los principales seis países importadores de calzado, aunque es interesante destacar el caso de Hong Kong, con 3.5 % de las importaciones totales en 2014. México y Vietnam apenas representaron 0.8 % y 0.3 % de las importaciones totales, respectivamente.

vii. Hoy día, de forma significativa, es por mucho el país con el mayor valor unitario de sus importaciones, de 29 dólar por par en 2014, seguido por países como Austria, Estados Unidos, Vietnam y México, que representaron 75 %, 39.4 %, 33.5 % y 44.1 % del valor unitario de China, respectivamente. Es decir, si bien países como China son poco relevantes en el monto y la participación de las importaciones globales, presentan valores unitarios muy superiores a cualquier otro país importador. Hong Kong, que en la actualidad participa con 3.5 % de las importaciones de calzado, y China, pudieran ser mercados dinámicos en extremo para nuevos exportadores. Sin embargo, por su monto, Estados Unidos y Europa continúan siendo, por mucho, los principales mercados receptores e importadores a nivel global.

Cuadro 1
Cadena del calzado: tendencias internacionales (2010-2014)
(En paréntesis se indica el ranking internacional con respecto a 2014)

Producción (millones de pares)				Producción (porcentaje sobre el total)				Tasa de crecimiento promedio anual 2010-2014
	2010	2013	2014		2010	2013	2014	
(1) China	12,597	14,200	15,700	(1) China	62.4	63.3	64.6	5.7
(2) India	2,060	2,015	2,065	(2) India	10.2	9.2	8.5	0.1
(3) Vietnam	760	770	910	(3) Vietnam	3.8	3.4	3.7	4.6
(4) Brasil	894	900	900	(4) Brasil	4.4	4.0	3.7	0.2
(5) Indonesia	658	700	724	(5) Indonesia	3.3	3.1	3.0	2.4
(9) México	244	245	245	(9) México	1.2	1.1	1.0	0.1
(10) Italia	203	202	197	(10) Italia	1.0	0.9	0.8	-0.7
(36) Estados Unidos	25	30	29	(36) Estados Unidos	0.1	0.2	0.1	3.8
Consumo (millones de pares)				Consumo (porcentaje sobre el total)				
	2010	2013	2014		2010	2013	2014	
(1) China	2,700	3,678	3,646	(1) China	15.2	19.0	18.8	7.8
(2) Estados Unidos	2,335	2,285	2,295	(2) Estados Unidos	13.4	11.8	11.8	-0.4
(3) India	2,034	2,068	2,048	(3) India	11.7	10.7	10.5	0.2
(4) Brasil	780	816	807	(4) Brasil	4.5	4.2	4.2	0.9
(5) Japón	693	674	607	(5) Japón	4.0	3.5	3.1	-3.3
(8) Alemania	385		435	(8) Alemania	2.2	2.1	2.2	3.1
(13) México	283	304	318	(12) México	1.6	2.0	2.1	3.0
(22) Vietnam	70	145	183	(22) Vietnam	0.4	1.0	1.2	27.2
Exportaciones (millones de dólares)				Exportaciones (millones de dólares, porcentaje sobre el total)				
	2010	2013	2014		2010	2013	2014	0.0
(1) China	33,665	48,145	53,837	(1) China	38.5	40.4	40.5	12.5
(2) Vietnam	4,224	10,030	12,200	(2) Vietnam	4.8	8.4	9.2	30.4
(3) Italia	8,755	10,722	11,138	(3) Italia	10.0	9.0	8.4	6.2
(4) Bélgica	3,717	4,688	5,566	(4) Bélgica	4.2	3.9	4.2	10.6
(5) Alemania	3,444	4,446	5,166	(5) Alemania	3.9	3.7	3.9	10.7
(7) Hong Kong	5,244	4,848	4,014	(7) Hong Kong	6.0	4.1	3.0	-6.5
(18) Brasil	1,487	1,095	1,067	(18) Brasil	1.7	1.4	1.2	-8.0
(26) Mexico	329	593	572	(26) Mexico	0.4	0.8	0.7	14.8
Precio promedio de exportación de cada par (en dólares)				Precio promedio de exportación de cada par (Italia = 100)				
	2010	2013	2014		2010	2013	2014	0.0
(1) Italia	40	49	51	(1) Italia	100.0	100.0	100.0	6.5
(2) Portugal	26	31	32	(2) Portugal	65.6	63.6	62.6	5.3
(3) Francia	28	31	32	(3) Francia	71.7	63.1	62.3	2.9
(4) Bélgica	18	24	25	(4) Bélgica	46.3	49.0	48.1	7.6
(5) Rumania	19	25	24	(5) Rumania	49.0	50.7	47.2	5.5
Mexico	17	23	22	Mexico	42.4	46.6	42.2	6.4
Vietnam	16	15	16	Vietnam	40.0	31.7	31.6	0.5
China	3	5	4	China	8.6	9.3	8.7	7.0
Importaciones (Millones de dólares)				Importaciones (Millones de dólares, porcentaje sobre el total)				
	2010	2013	2014		2010	2013	2014	0.0
(1) Estados Unidos	21,531	25,317	26,595	(1) Estados Unidos	23.7	22.3	21.8	5.4
(2) Alemania	6,815	8,825	10,028	(2) Alemania	7.5	7.8	8.2	10.1
(3) Francia	5,802	6,807	7,437	(3) Francia	6.4	6.0	6.1	6.4
(4) Reino Unido	5,529	6,314	7,110	(4) Reino Unido	6.1	5.6	5.8	6.5
(5) Italia	4,928	5,092	5,504	(5) Italia	5.4	4.5	4.5	2.8
(14) Hong Kong	4,676	4,569	4,288	(14) Hong Kong	5.1	4.0	3.5	-2.1
(21) México	583	861	963	(21) México	0.6	0.9	0.8	13.4
(41) Vietnam	20	203	389	(41) Vietnam	0.02	0.2	0.3	110.0
Precio promedio de importación de cada par (En dólares)				Precio promedio de importación de cada par (China = 100)				
	2010	2013	2014		2010	2013	2014	0.0
(1) China	26	31	29	(1) China	100.0	100.0	100.0	2.8
(2) Austria	21	22	22	(2) Austria	80.4	70.5	74.9	1.0
(3) Italia	14	17	16	(3) Italia	53.7	54.5	57.4	4.5
(4) Alemania	13	16	16	(4) Alemania	50.3	50.6	55.2	5.2
(5) Francia	13	15	15	(5) Francia	49.1	47.5	50.9	3.7
(11) Estados Unidos	9	11	11	(11) Estados Unidos	35.1	35.2	39.4	5.8
Vietnam	4	8	10	Vietnam	13.8	26.1	33.5	28.3
México	10	10	13	México	38.6	33.0	44.1	6.2

Fuente: elaboración propia con base en el *World Footwear* (varios años).

1.2. La cadena de valor del calzado en México

Para analizar la cadena del calzado en México, aunque sea brevemente, es importante partir de un grupo de tendencias agregadas para la manufactura mexicana, las cuales afectan la cadena del calzado en forma significativa.

En primer lugar, debe reconocerse la profunda y creciente polarización, dualidad y heterogeneidad que ha experimentado el aparato productivo nacional desde finales de la década de los noventas, y a nivel de empresas, hogares, clases económicas, ramas, divisiones y entidades federativas (CEPAL 2016; Dussel Peters 2000; Monitor de la manufactura mexicana 2015; Ros y Brid Moreno 2010).[11]

Como resultado de este proceso, hoy día México cuenta con un muy dinámico y reducido grupo de cadenas de valor y respectivas empresas orientadas hacia el exterior –como el caso de la cadena autopartes-automotriz–, y la gran mayoría del aparato productivo orientado hacia el mercado doméstico. Y debe destacarse que la cadena del calzado se vincula en forma estrecha al mercado doméstico (ver cuadro 2).

Segundo, desde finales de los ochentas México ha destacado por una coherente política de apertura comercial –por el momento cuenta con doce tratados de libre comercio con 46 países– y de atracción a la inversión extranjera directa (IED) (Leycegui Gardoqui 2012). Sin embargo, el fomento al comercio exterior, el fortalecimiento de encadenamientos hacia adelante y hacia atrás, así como la implementación de incentivos para lograr un proceso efectivo de escalamiento (*upgrading*) ha sido una de las grandes "deudas" desde entonces, que también se relaciona con el tema de la falta de una política industrial.

11 El aspecto de la polarización se visualiza en el caso del gasto total en calzado de las familias por deciles de hogares (INEGI 2015): el decil más rico de la sociedad mexicana apenas eroga 2.8 % de su gasto en calzado, mientras que el decil más pobre lo hace con el 26.1% de su ingreso.

Cuadro 2
México: efectos sobre el PIB, remuneraciones y empleo (2012).

1. Un aumento del 10 % en el consumo privado

		Valores observados			Valores estimados			Diferencia			Cambio porcentual		
		PIB	Remuneraciones de los asalariados	Puestos de trabajo	PIB	Remuneraciones de los asalariados	Puestos de trabajo	PIB	Remuneraciones de los asalariados	Puestos de trabajo	PIB	Remuneraciones de los asalariados	Puestos de trabajo
		(Millones de pesos a precios básicos)		(Número de personas)	(Millones de pesos a precios básicos)		(Número de personas)	(Millones de pesos a precios básicos)		(Número de personas)	(En porcentaje)		
		Impacto en el sector, subsector o rama modificado (a)											
	Economía total	15,588,386	4,216,575	42,196,343	16,349,428	4,375,082	44,128,616	761,042	158,507	1,932,273	4.88	3.76	4.58
Sector	Manufactura	2,649,114	553,095	5,472,497	2,746,721	573,474	5,631,179	97,606	20,379	158,682	3.68	3.68	2.90
Subsector	Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	23,783	8,978	148,792	25,671	9,690	159,142	1,888	713	10,350	7.94	7.94	6.96
Subsector	Fabricación de equipo de transporte	402,486	78,903	605,969	412,285	80,824	616,066	9,799	1,921	10,097	2.43	2.43	1.67
Rama	Fabricación de calzado	16,979	7,083	114,592	18,754	7,823	126,570	1,775	740	11,978	10.45	10.45	10.45
Rama	Fabricación de automóviles y camiones	210,027	21,371	82,144	214,489	21,825	83,889	4,462	454	1,745	2.12	2.12	2.12
		Impacto en la economía total											
Sector	Manufactura	15,588,386	4,216,575	42,196,343	15,757,084	4,250,136	42,593,807	168,698	33,561	397,464	1.08	0.80	0.94
Subsector	Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	14,953,192	4,216,575	42,196,343	14,956,298	4,217,576	42,210,264	3,106	1,001	13,921	0.02	0.02	0.03
Subsector	Fabricación de equipo de transporte	15,588,386	4,216,575	42,196,343	15,605,330	4,220,185	42,222,070	16,944	3,610	25,727	0.11	0.09	0.06
Rama	Fabricación de calzado	15,588,386	4,216,575	42,196,343	15,591,213	4,217,589	42,212,483	2,827	1,013	16,140	0.02	0.02	0.04
Rama	Fabricación de automóviles y camiones	15,588,386	4,216,575	42,196,343	15,595,734	4,217,712	42,205,707	7,349	1,136	9,364	0.05	0.03	0.02

2. Un aumento del 10 % en las exportaciones

		Valores observados			Valores estimados			Diferencia			Cambio porcentual		
		PIB	Remuneraciones de los asalariados	Puestos de trabajo	PIB	Remuneraciones de los asalariados	Puestos de trabajo	PIB	Remuneraciones de los asalariados	Puestos de trabajo	PIB	Remuneraciones de los asalariados	Puestos de trabajo
		(Millones de pesos a precios básicos)		(Número de personas)	(Millones de pesos a precios básicos)		(Número de personas)	(Millones de pesos a precios básicos)		(Número de personas)	(En porcentaje)		
		Impacto en el sector, subsector o rama modificado (a)											
	Economía total	15,588,386	4,216,575	42,196,343	15,931,139	4,277,540	43,082,199	342,753	60,965	885,856	2.20	1.45	2.10
Sector	Manufactura	2,649,114	553,095	5,472,497	2,772,511	578,858	5,673,108	123,397	25,763	200,611	4.66	4.66	3.67
Subsector	Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	23,783	8,978	148,792	24,396	9,209	152,153	613	231	3,361	2.58	2.58	2.26
Subsector	Fabricación de equipo de transporte	402,486	78,903	605,969	431,344	84,560	635,703	28,858	5,657	29,734	7.17	7.17	4.91
Rama	Fabricación de calzado	16,979	7,083	114,592	17,244	7,193	116,376	264	110	1,784	1.56	1.56	1.56
Rama	Fabricación de automóviles y camiones	210,027	21,371	82,144	224,838	22,878	87,937	14,811	1,507	5,793	7.05	7.05	7.05
		Impacto en la economía total											
Sector	Manufactura	15,588,386	4,216,575	42,196,343	15,801,658	4,259,004	42,698,827	213,273	42,429	502,484	1.37	1.01	1.19
Subsector	Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	14,953,192	4,216,575	42,196,343	14,954,201	4,216,900	42,200,866	1,009	325	4,523	0.01	0.01	0.01
Subsector	Fabricación de equipo de transporte	15,588,386	4,216,575	42,196,343	15,638,284	4,227,205	42,272,107	49,898	10,630	75,764	0.32	0.25	0.18
Rama	Fabricación de calzado	15,588,386	4,216,575	42,196,343	15,588,807	4,216,726	42,198,747	421	151	2,404	0.00	0.00	0.01
Rama	Fabricación de automóviles y camiones	15,588,386	4,216,575	42,196,343	15,612,779	4,220,347	42,227,427	24,393	3,772	31,084	0.16	0.09	0.07

Fuente: elaboración propia con base en la matriz simétrica doméstica de insumo-producto (producto por producto) del INEGI para 2012.

Y esto resulta particularmente importante cuando se compara a México con otros países competidores, sobre todo los asiáticos y China (Dussel Peters 2015). Es decir, las instituciones responsables y vinculadas en México con el sector productivo en el mejor de los casos ofrecen "instrumentos horizontales" que afectan a la economía por igual –por ejemplo vía la propia apertura comercial o programas de fomento a la importación temporal–, pero con una mínima priorización estratégica de cadenas de valor particulares en territorios específicos y sin capacidad institucional de implementar programas de esta índole.

Tercero, y como resultado de las tendencias anteriores, es importante reconocer que en términos generales, el aparato productivo mexicano incrementó en forma muy significativa sus exportaciones y su participación en el PIB. Por otro lado, las empresas, hogares, clases económicas, ramas y entidades federativas vinculadas con estos procesos son muy reducidos en comparación con sus respectivos totales, además de que ofrecen escasos –y en múltiples casos, con tendencia a la baja– encadenamientos con el resto del aparato productivo. De igual forma, el desempeño del PIB y de los salarios reales también ha sido decepcionante desde los años noventas (CEPAL 2016).

Cuarto, es importante poner al TPP en su contexto, es decir, reconocer que es significativo como un acuerdo estratégico entre doce miembros y con expectativas comerciales y económicas importantes en el corto, mediano y largo plazos, y con efectos significativos, como se verá más adelante, pero también debe considerarse como relevante factores tales como la corrupción, la subvaluación de mercancías y la lenta reacción por parte de las autoridades –las aduanas y aquellas responsables de detectar ilícitos en el comercio–, todo lo cual puede generar efectos comparables e incluso muy superiores a las estimaciones de los efectos del propio TPP.[12]

En este contexto esquemático del sector manufacturero y productivo de México, cabe preguntarse ¿cuáles son las principales características de la cadena del calzado en México? El análisis destaca cuatro aspectos significativos de la cadena del calzado en el país[13]: 1. Principales características de las recientes políticas orientadas hacia la cadena, 2. Estructura productiva y encadenamientos de la cadena del calzado, 3. Recientes tendencias en la cadena hasta abril de 2016, 4. Análisis detallado del comercio exterior total por principales socios comerciales y con énfasis en los países del TPP.

En la actualidad no existen medidas específicas y puntuales de apoyo orientadas hacia la cadena del calzado en

---

12 En fechas recientes, por ejemplo, se han detectado importaciones masivas de productos textiles en el régimen de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (IMMEX) (Díaz 2016), con profundos impactos en los sectores afectados.

13 Para un análisis histórico de la cadena del calzado. (De la Paz Hernández 2007, Garza 2002, Kerber 2002 y Ortiz y Martínez 2000).

México.[14] Si bien es importante reconocer que la cadena del calzado es parte del aparato productivo nacional –y por ende se incluye en políticas generales indicadas en el Plan Nacional de Desarrollo (2013-2018), el Pacto por México de 2013, así como planes específicos para el sector manufacturero y medidas propuestas por otras instituciones vinculadas con el fomento del comercio exterior, empresas de menor tamaño y el financiamiento, entre otras, los análisis existentes destacan esta falta de especificidad hacia segmentos, procesos, productos y problemáticas concretas y específicas (CICEG 2014). No obstante, en la actualidad dos medidas han sido relevantes para el sector: la primera es el decreto presidencial de agosto de 2014 (DOF 2014) con el que se buscó "ampliar la gradualidad" de la desgravación arancelaria de la tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en específico para el calzado, y en concreto para trasladar el período de desgravación acordado para el total de la economía (a partir del 1 de enero de 2015 el arancel máximo se reduciría a 20 %, siendo que en la actualidad es de hasta un 30 %) hasta el 31 de enero de 2019, y la segunda la constituye una serie de medidas comerciales –cuotas compensatorias, medidas de defensa comercial (antidumping) y en general la imposición del máximo del arancel permitido como Nación Más Favorecida (NMF) a los respectivos países, así como un programa implementado por la CIECG para capacitar a inspectores en nueve aduanas por las que ingresan, desde el 2014, las importaciones de calzado. Estas medidas buscan regular las importaciones de calzado en general y en específico las provenientes de China y Vietnam por conducto de observadores de la CICEG. Asimismo, estas medidas buscan regular y controlar las importaciones de calzado en nueve aduanas, a fin de que éstas sólo puedan realizarse por empresas inscritas en un padrón de sectores específicos regulados por el Sistema de Administración Tributaria (SAT) y que estén al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales. Hasta antes del 2014 no existían medidas de remedio comercial que permitan hacer frente a la problemática de importaciones masivas informales e ilegales.

---

14 Llama la atención la falta de un programa específico de apoyo a la competitividad de la cadena del calzado en México, así como de fomento a la inversión. El sector automotriz, cuyas recientes inversiones en Guanajuato han generado crecientes dificultades para obtener fuerza de trabajo para la cadena del calzado y otros sectores, cuenta con apoyos institucionales masivos, el programa ProAuto, así como subvenciones también masivas, como se hizo público para el caso de Kia en Nuevo León, cuyo gobierno ofreció incentivos cercanos al 28 % de la inversión (Anguiano 2016).

La cadena del zapato en México presenta un grupo de características estructurales y coyunturales significativas en el contexto del desempeño manufacturero mexicano. En primera instancia es relevante comprender que en la actualidad la cadena del calzado es una de las más orientadas hacia el mercado doméstico,[15] a diferencia, por ejemplo, de la de autopartes-automotriz (CAA). El cuadro 2 revela estas diferencias significativas con base en la última matriz de insumo producto para México de 2012 (INEGI 2013) y estimaciones sustentadas en un incremento nacional de un grupo de variables. La rica información del cuadro destaca, entre otros aspectos tres: el primero es que la rama 3162 (fabricación de calzado) cuenta con casi 115 000 empleos, 40 % más que la "fabricación de automóviles y camiones", aunque las remuneraciones y el PIB de la CAA son tres y doce veces superiores a la del calzado, lo cual reitera que la cadena del calzado es una actividad intensiva en fuerza de trabajo; y el segundo es que la cadena del calzado destaca por su alta respuesta ante cambios en el mercado interno y mucho menores en las exportaciones, a diferencia explícita de la CAA. Esto es: un aumento del 10 % del consumo privado nacional incrementa su propio PIB, remuneraciones y empleo en un 10.45 %, a diferencia de la fabricación de automóviles y camiones, donde el incremento es del 2.12 %. Caso contrario es el efecto de un incremento en las exportaciones de un 10 %, lo cual genera un incremento en el PIB de la fabricación del calzado de 1.56 % vs. un 7.05 % en la CAA. El tercer aspecto es particularmente relevante: ante un incremento de la demanda privada nacional, la cadena del calzado destaca por importantes encadenamientos con el resto de la economía, además del importante incremento en el empleo de su propia cadena –de 10.45 %– destaca un incremento adicional en el resto de la economía, resultado de sus relaciones inter-rama- de un 34.7 %.[16]

Como resultado final, puede afirmarse que la cadena del calzado es altamente generadora de empleos y responde con una elasticidad superior a 1 en el PIB, además de remuneraciones y empleos ante aumentos en el consumo privado.

---

15 El análisis también se verifica con el análisis del INEGI (2015): 90.9 % de la producción de calzado tiene como destino la demanda final y las exportaciones apenas representaron 8.7 % de la producción (con base en la matriz de insumo producto de 2008).

16 Con base en la matriz de insumo producto de 2008, el INEGI (2015) también destaca para la cadena del calzado que 80.6 % de los insumos son nacionales, a diferencia de múltiples otras cadenas de valor que requieren mayores insumos importados.

Y otro factor que destaca es que 75 % de su economía es formal (INEGI 2015).

Con base en los Censos Económicos de 2004, 2009 y 2014 (CICEG 2015), la cadena del calzado muestra una serie de características adicionales: i. La rama 3 162 (Fabricación de calzado) contó en 2014 con alrededor de 7 300 empresas, que representan el 0.17 % de las empresas mexicanas y más de 120 000 personas empleadas (o 0.56 % del total), es decir, en promedio cada empresa de la rama emplea a 17 personas; ii. Después de varias décadas de ajustes, en particular en lo relativo a la competencia internacional e importaciones masivas con una significativa disminución en empresas y empleo de la cadena del zapato durante los años noventa y los dos mil, desde 2004 y en particular en 2014 como resultado del decreto presidencial arriba señalado, así como la regulación de las importaciones–, el empleo y número de empresas de la cadena ha empezado a crecer de manera significativa; iii. Guanajuato concentra –con una tendencia creciente durante 2004-2014– el 53.6 % de las unidades económicas del calzado y más del 70 % de la producción bruta total, del valor agregado censal, del personal ocupado y de las remuneraciones. Desde esta perspectiva, este estado de la República es el principal agrupador del calzado, sobre todo en México, y uno de los más significativos de América Latina y el Caribe (ver gráfico 1)[17]. Es, en particular, el más importante en el número de unidades económicas y de personal ocupado, y ha incrementado en forma significativa su presencia nacional durante el período 2004-2014, y iv. En la rama fabricación de calzado, el fabricado con corte de piel y cuero representó 73.3 % del personal ocupado y 78 % de la producción. Las empresas de 0 a 10 empleados (microempresas) representaron alrededor del 80 % de las empresas, mientras que las medianas y grandes, –de 51 a 250 y más, y de 251 ocupados o más, generaron 75.3 % del empleo (INEGI 2015).[18]

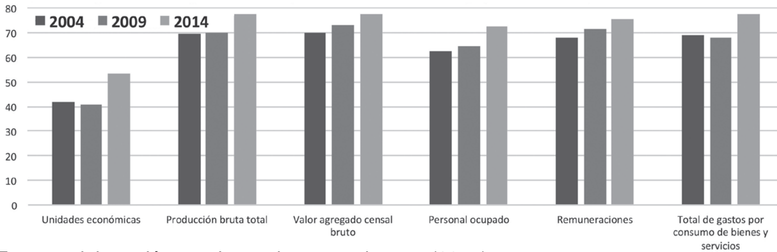
---

17 Con base en la matriz de insumo producto de 2008 el INEGI (2015) destaca que Guanajuato –y en particular los municipios de León, San Francisco del Rincón y Purísima del Rincón– concentran 68.4 % de la producción y 76.4 % del curtido y acabado de piel. Por otro lado, Guadalajara y Zapopan produjeron 13.1 % de la producción nacional. Asimismo Guanajuato concentra 55.1 % de las exportaciones de México.

18 El propio INEGI (2015) señala que las remuneraciones aumentan en forma significativa según el tamaño de la empresa, y más cuando se duplica el tamaño de las empresas de 0 a 2 personas ocupadas, hasta las empresas de más de 500 personas ocupadas. En promedio los sueldos y salarios se mantuvieron constantes durante el período 2007-2013.

El desempeño reciente de la cadena del calzado es significativo: después de años de oscilaciones importantes y pérdida de participación permanente con respecto a la manufactura en su conjunto, desde inicios de 2015 se percibe una tendencia positiva y de estabilización para la rama en su conjunto y cada uno de sus clases. Sin embargo, la fabricación de calzado continúa con tasas de crecimiento negativas de su empleo en forma consecutiva desde mayo de 2013 (y por 36 meses consecutivos).[19]

Gráfico 1
Cadena del calzado: participación de Guanajuato en un grupo de variables
(Como porcentaje del respectivo nacional) (2004-2014)



Fuente: elaboración propia con base en el CICEG (2015).

Gráfico 2
Cadena del calzado: tasa de crecimiento del personal ocupado (2007-2016/04)
(Con respecto al mismo mes del año anterior)



Fuente: elaboración propia con base en INEGI / EMIM (2016).

19 Para un análisis coyuntural reciente de un grupo de variables vinculadas con la cadena del calzado en México, véase el esfuerzo de la CICEG en general y de manera específica de Prospecta (Centro de Innovación y Competitividad) plasmados en una serie de reportes especiales. En: [http://www.prospecta.mx/pro/story/2].

Por último, es importante dejar en claro la creciente relevancia del comercio exterior para la cadena del calzado, en particular si se considera su mayoritaria orientación hacia el mercado interno y el contexto de los posteriores análisis sobre el TPP. En 2014 México –medido en pares de calzados– importó 31.4 % y 40.8 % de su consumo y producción, respectivamente, mientras que las exportaciones apenas representan 27 % de sus importaciones (*World Footwear* 2015). Desde otra perspectiva, 74.3 % de las exportaciones del calzado consistieron en productos de cuero natural, seguidos por partes del calzado y otros calzados análogos, mientras que las importaciones fueron, en su mayoría, con parte superior de tela y de caucho o de plástico (ambos participaron con 51.3 % de las importaciones (INEGI 2015). Como resultado de estas diversas tendencias, desde inicios del siglo XXI México registra un déficit comercial en la cadena del calzado.[20]

¿Cuáles son las principales características del creciente comercio internacional de México en la cadena del calzado? Al menos tres grupos de temas son relevantes: **1.** La estructura del comercio del calzado –en lo que sigue comprendida por el capítulo 64 del Sistema Armonizado (SA)– y sus respectivas partidas, **2.** Los principales socios comerciales de México, y **3.** Diversas características del comercio de México –comercio intraindustria y amenazas de las exportaciones mexicanas en sus principales mercados de exportación- durante 2000-2014.

Desde una perspectiva general y agregada, es importante destacar que el comercio exterior de México presenta características particulares relevantes para el análisis de la cadena del calzado. En el contexto del TLCAN, e incluso mucho antes, México no sólo cuenta con Estados Unidos y Canadá como sus principales socios comerciales, sino que también un alto grado de integración comercial –medido en términos del comercio intraindustria y ejemplificado en múltiples cadenas de valor– y un significativo superávit comercial, entre otras.

20 El INEGI (2015) destaca que el comercio comercial está altamente concentrado –y al igual que el comercio de México, como se analizó antes–, considerando que las empresas con más de 500 personas ocupadas realizan el 58.1 % y 70.9 % de las exportaciones e importaciones, respectivamente.

Las diferencias con Asia y China son particularmente contundentes: si durante 2010-2014 el comercio exterior total de México logra un índice cercano al 0.60 –siendo 1 el máximo– con Estados Unidos, el comercio de México con China, el segundo socio comercial de México desde 2003, presenta un índice de comercio intraindustria inferior a 0.1, es decir, es de carácter predominantemente interindustrial y con un significativo déficit comercial (en 2015 la relación importación / exportación con China fue de 14/1). De igual forma, más del 80 % de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, el destino exportador más significativo de México, se encuentran amenazadas por China[21] (Dussel Peters y Ortiz Velásquez 2016).

En este contexto el comercio exterior de la cadena del calzado –en lo que sigue el capítulo 64 del SA y referente a, presenta un grupo de características significativas. En aras de vincular este análisis con el siguiente capítulo la información que sigue en varios casos se desagrega según los países del TPP, y dentro del TPP aquellos con los que México ya cuenta con acuerdos comerciales.[22]

En primera instancia es importante recalcar la especialización comercial de México (véase el cuadro 3 y el anexo 1): más de dos terceras partes de las exportaciones mexicanas –al igual que de su producción, como se examinó anteriormente– son calzado de cuero, seguidas de las exportaciones de calzado impermeable (con el 10.7 % de las exportaciones totales de calzado) y el calzado de material textil. No obstante lo anterior, la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del calzado en general durante 2000-2015 ha sido relativamente baja, con el 2.9 %, y en particular del calzado de cuero, mientras que el calzado

---

21 El concepto de "amenaza" entre dos países –México y China– en un tercer país –Estados Unidos– parte de un período –por ejemplo 2000-2014– y compara la participación de ambos países en las importaciones del tercero (Estados Unidos). Si la participación de México en las importaciones de Estados Unidos disminuye y la de China aumenta se define una "amenaza directa" y si la de China aumenta más que la de México se parte de una "amenaza parcial" (la suma de ambos permiten definir el concepto de "amenaza" o competencia). Para un análisis puntual (Dussel Peters 2016: 309-315).

22 De los once países del TPP, México ya cuenta con acuerdos de libre comercio con Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón y Perú.

impermeable y el de plástico o el de caucho han sido los más dinámicos.

Si las exportaciones de calzado durante 2000-2015 presentaron una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de 2.9 %, la de las importaciones fue de 11.9 %. En 2015 la mayor parte de las importaciones de calzado realizada fue de calzado de material textil (39.5 % del total), luego las de cuero (25.5 %) y por último las de plástico o caucho (27.6 %). Es decir, que en un principio existe una competencia directa entre la producción de calzado de cuero y las respectivas importaciones, aunque el rubro es el único en el que México realiza un superávit comercial significativo.

Cuadro 3
México: comercio exterior de calzado por partida (1991-2015)

		1991	1995	2000	2005	2010	2014	2015	TCPA 2000-2015
EXPORTACIONES		(Participación sobre el total)							
64	Calzado	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	2.9
6401	Calzado impermeable	0.8	0.4	0.2	2.2	2.4	1.6	1.4	18.7
6402	Calzado de plástico o caucho	2.7	2.4	2.1	1.9	12.5	10.7	9.2	13.4
6403	Calzado de cuero	79.5	57.4	60.7	74.3	66.7	70.8	71.8	4.0
6404	Calzado de material textil	2.6	12.3	5.0	2.1	3.6	5.3	6.3	4.5
6405	Los demás tipos de calzado	4.9	3.2	13.2	2.3	0.3	0.3	0.3	-20.5
6406	Partes de calzado	9.6	24.4	18.7	17.2	14.5	11.4	11.0	-0.7
IMPORTACIONES		(Participación sobre el total)							
64	Calzado	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	11.9
6401	Calzado impermeable	1.0	0.4	1.4	0.6	1.2	1.2	1.2	10.3
6402	Calzado de plástico o caucho	20.7	18.6	13.3	29.6	27.4	27.6	27.6	17.4
6403	Calzado de cuero	42.4	34.1	31.7	33.6	35.7	29.2	25.5	10.3
6404	Calzado de material textil	23.1	7.9	11.6	25.1	26.1	36.6	39.5	21.4
6405	Los demás tipos de calzado	9.1	0.9	1.1	0.9	0.7	0.9	1.1	12.3
6406	Partes de calzado	3.7	38.0	40.8	10.1	8.9	4.6	5.1	-2.7
BALANZA COMERCIAL (Millones de dólares)									
64	Calzado	-45.5	115.6	213.8	-117.3	-255.6	-363.7	-406.3	
6401	Calzado impermeable	-0.7	0.4	-2.1	3.8	1.5	-1.5	-3.4	
6402	Calzado de plástico o caucho	-28.9	-19.5	-16.7	-118.2	-127.1	-209.8	-226.4	
6403	Calzado de cuero	20.8	98.1	185.2	83.4	27.9	162.8	183.6	
6404	Calzado de material textil	-32.6	20.2	-1.7	-99.1	-153.1	-334.8	-366.4	
6405	Los demás tipos de calzado	-8.8	6.8	51.5	3.4	-3.5	-7.1	-10.0	
6406	Partes de calzado	4.7	9.5	-2.4	9.4	-1.4	26.8	16.3	

Fuente: elaboración propia con base en UN-COMTRADE (2016) y GTA (2016).

El cuadro 4 refleja las principales características de las exportaciones mexicanas de calzado por bloques comerciales y principales países durante el período 1991-2015. De particular interés es la dinámica hacia China, con una TCPA de 21.2 % para 2000-2015, aunque el valor fue inferior a un millón de dólares. Asimismo, las exportaciones a Vietnam son nulas. Es cierto que los once países del TPP concentran 89.7 % de las exportaciones mexicanas de calzado, aunque si sustraemos los países

del TPP con los que México ya cuenta un TPP, su participación se reduce a 0.1 % y no crece durante el período considerado.

Más aún, presenta una TCPA de -3.0% durante 2000-2015. De los grupos de países y países considerados América Latina y el Caribe, así como la Unión Europea son los más dinámicos receptores de los calzados mexicanos, aunque Estados Unidos es por mucho el principal (con 86 % durante 2000-2015). Para la partida de calzado de cuero (6403), la principal exportadora de las partidas del calzado, se presentan tendencias similares: significativa participación del TPP, de 0.1% de los países del TPP con los que México no cuenta con un TLC, una ínfima participación de China y Vietnam, así como una mayoritaria participación de Estados Unidos (90.6 % en 2000-2015).

Cuadro 4
México: exportaciones de calzado (capítulo 64 y partida 6403/calzado de cuero)
(Millones de dólares)

Capítulo o partida	País	1991	1995	2000	2005	2010	2014	2015	2000-2015	TCPA 2000-2015
		millones de dólares								
64	TOTAL	108.0	252.4	404.6	301.5	384.9	645.9	620.6	6,669.5	2.9
64	TPP	75.1	224.8	383.0	275.8	344.9	549.5	542.0	5,968.3	2.3
64	TPP (sin países con TLC con México)	0.2	0.4	0.8	1.7	0.3	0.7	0.5	6.6	-3.0
64	TLCAN	70.0	219.9	376.4	269.1	332.4	533.0	526.5	5,830.9	2.3
64	Estados Unidos	68.9	217.1	370.8	266.0	326.0	524.0	515.4	5,732.6	2.2
64	Vietnam	-	-	0.1	0.0	-	-	-	0.3	0.0
64	América Latina y el Caribe	1.2	11.8	18.3	11.6	24.4	57.2	55.0	431.0	7.6
64	Unión Europea	29.3	14.9	7.9	12.2	13.7	29.4	18.1	220.9	5.7
64	China	-	0.0	0.0	0.6	0.0	0.1	0.3	1.9	32.4
6403	TOTAL	85.9	144.8	245.7	224.0	256.9	457.1	445.7	4,541.7	4.0
6403	TPP	54.3	123.1	231.2	205.9	234.2	410.0	409.1	4,116.7	3.9
6403	TPP (sin países con TLC con México)	0.1	0.3	0.1	0.1	0.3	0.4	0.4	3.2	14.0
6403	TLCAN	49.7	118.9	227.3	201.3	224.5	400.2	400.7	4,025.3	3.9
6403	Estados Unidos	48.9	116.6	223.1	198.7	220.0	392.8	392.3	3,948.4	3.8
6403	Vietnam	-	-	-	0.0	-	-		0.0	0.0
6403	América Latina y el Caribe	0.4	7.4	11.4	6.3	10.4	22.5	22.0	229.1	4.5
6403	Unión Europea	28.4	13.7	6.0	11.7	10.6	16.3	9.4	161.2	3.0
6403	China	-	-	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.7	21.2
		porcentaje (Con respecto al total respectivo)								
64	TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
64	TPP	69.6	89.1	94.7	91.5	89.6	85.1	87.3	89.5	
64	TPP (sin países con TLC con México)	0.2	0.2	0.2	0.6	0.1	0.1	0.1	0.1	
64	TLCAN	64.8	87.1	93.0	89.3	86.4	82.5	84.8	87.4	
64	Estados Unidos	63.8	86.0	91.6	88.2	84.7	81.1	83.1	86.0	
64	Vietnam	-	-	0.0	0.0	-	-	-	0.0	
64	América Latina y el Caribe	1.1	4.7	4.5	3.9	6.3	8.9	8.9	6.5	
64	Unión Europea	27.1	5.9	1.9	4.0	3.6	4.5	2.9	3.3	
64	China	-	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	
6403	TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
6403	TPP	63.3	85.0	94.1	91.9	91.2	89.7	91.8	90.6	
6403	TPP (sin países con TLC con México)	0.1	0.2	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	
6403	TLCAN	57.9	82.1	92.5	89.8	87.4	87.6	89.9	88.6	
6403	Estados Unidos	56.9	80.5	90.8	88.7	85.6	85.9	88.0	86.9	
6403	Vietnam	-	-	-	0.0	-	-	-	0.0	
6403	América Latina y el Caribe	0.5	5.1	4.6	2.8	4.1	4.9	4.9	5.0	
6403	Unión Europea	33.0	9.5	2.5	5.2	4.1	3.6	2.1	3.5	
6403	China	-	-	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	

Fuente: elaboración propia con base en UN-COMTRADE (2016) y GTA (2016).

En el cuadro 5 se manifiesta la dinámica importadora de calzado de México durante 1991-2015 por países y para las dos partidas más dinámicas en las importaciones: calzado de

material textil y de cuero. Ambas representaron 66 % de las importaciones mexicanas. En general llama la atención el dinamismo importador durante 2000-2015 –una TCPA de 11.9 %– y en particular de las importaciones provenientes de Vietnam y de China, con un 22.3 % y 29.8 %, respectivamente. Destaca el caso de Vietnam, que hasta finales del siglo pasado reportó exportaciones de calzado inferiores a los diez millones de dólares y en 2015 participó con 28.6 % de las importaciones totales de calzado, sólo superado por China (con 42.1 %).

La caída en la participación de Estados Unidos –con niveles superiores a 40 % en la década de los noventa– ha sido dramática: en 2015 sólo participa con 3.3 % de las importaciones de calzado de México. Como resultado de las tendencias anteriores, en este caso el TPP juega un papel menor y sólo participó con 32.1% de las importaciones de calzado de México en 2015, y esto se debe, sobre todo, a las importaciones provenientes de Vietnam. Las partidas 6403 y 6404 –calzado de material textil y de cuero– son de interés porque ejemplifican las principales problemáticas de la importación de calzado vinculadas con el TPP. Para la importación de calzado de cuero –especialización productiva de México–, China y Vietnam concentraron 28.8 % y 18.7 % del total del capítulo 64 en 2015, respectivamente. Debe recordarse que Vietnam en algún momento fue origen de más del 27 % de las importaciones y ha sido recientemente desplazado por China. También la Unión Europea desempeña un papel cada vez más destacado y representó 34.3 % de las importaciones.

La partida 6404 es simbólica para comprender el profundo cambio de las importaciones mexicanas: en menos de diez años Vietnam desplazó a toda la competencia existente y se ha convertido en el principal origen de las importaciones en esta partida (con 40.6 % del total importado por México en 2015). Sin embargo, desde el 2012 China retomó las exportaciones en esta partida y ambos países se encuentran en una significativa competencia. Las importaciones desde el TPP en esta partida son idénticas a las de Vietnam y representan 41.0 % de las importaciones mexicanas. Las importaciones del TPP sin incluir a los países con los que México ya tiene un TPP reflejan 0.1 % de las importaciones de calzado de México en 2015.

Cuadro 5
México: importaciones de calzado (capítulo y partida 6404 / calzado de material textil)
(En millones de dólares)

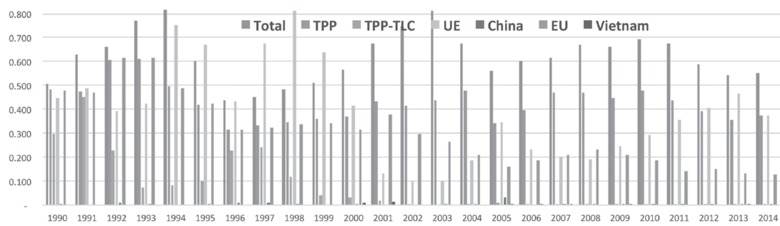
Capítulo o partida	País	1991	1995	2000	2005	2010	2014	2015	2000-2015	TCPA 2000-**2015**
		Millones de dólares								
64	TOTAL	153.4	136.9	190.8	418.8	640.5	1,009.5	1,026.9	9,345.7	11.9
64	TPP	49.7	62.9	88.9	173.7	297.4	323.8	329.8	3,578.4	9.1
64	TPP (sin países con TLC con México)	0.1	2.5	15.3	147.1	259.7	286.1	293.4	2,891.2	21.8
64	TLCAN	48.0	59.6	71.6	23.7	34.3	36.2	34.7	648.2	-4.7
64	Estados Unidos	47.9	59.4	71.5	23.0	34.0	35.3	33.9	639.9	-4.9
64	Vietnam	-	2.4	14.3	137.9	250.9	285.2	293.3	2,773.2	22.3
64	América Latina y el Caribe	4.5	6.4	14.0	83.5	30.7	22.5	19.8	705.9	2.3
64	Unión Europea	11.7	15.6	29.5	57.7	80.0	124.6	116.3	1,319.5	9.6
64	China	9.1	2.9	8.6	41.6	106.0	398.5	432.1	2,081.5	29.8
6403	TOTAL	65.1	46.7	60.5	140.7	229.0	294.3	262.0	3,086.0	10.3
6403	TPP	18.0	5.8	9.0	42.1	67.8	60.5	54.0	761.4	12.7
6403	TPP (sin países con TLC con México)	0.1	0.1	3.8	39.0	62.8	53.7	49.1	677.9	18.6
6403	TLCAN	17.8	5.0	3.7	2.3	4.3	6.7	4.9	70.1	2.0
6403	Estados Unidos	17.8	4.9	3.6	2.3	4.2	6.6	4.9	69.4	2.0
6403	Vietnam	0.0	0.1	3.7	38.4	62.7	53.7	49.1	674.0	18.7
6403	América Latina y el Caribe	3.0	5.7	8.5	30.0	7.5	4.8	6.6	263.4	-1.7
6403	Unión Europea	9.2	9.0	16.5	35.3	58.3	100.9	92.3	921.9	12.2
6403	China	2.1	1.4	3.5	15.3	42.7	89.2	75.4	581.6	22.8
6404	TOTAL	35.4	10.8	22.1	105.3	167.0	369.0	405.7	2,616.2	21.4
6404	TPP	14.0	3.9	7.9	56.3	103.3	156.2	166.4	1,222.7	22.5
6404	TPP (sin países con TLC con México)	-	0.7	4.4	53.8	110.7	155.0	164.6	1,174.8	27.4
6404	TLCAN	13.9	3.2	3.5	1.1	0.4	0.3	0.3	34.0	-14.4
6404	Estados Unidos	13.9	3.2	3.5	1.1	0.4	0.3	0.3	33.9	-14.4
6404	Vietnam	-	0.5	4.4	48.8	97.6	154.4	164.6	1,132.0	27.4
6404	América Latina y el Caribe	0.9	0.5	0.7	9.8	3.1	2.3	2.9	85.2	9.4
6404	Unión Europea	0.7	2.5	2.3	10.1	10.0	11.1	11.0	156.1	10.9
6404	China	1.4	0.0	0.3	5.2	16.6	148.9	174.4	646.4	54.0
		Porcentaje (Con respecto al total respectivo)								
64	TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
64	TPP	32.4	46.0	46.6	41.5	46.4	32.1	32.1	38.3	
64	TPP (sin países con TLC con México)	0.1	1.9	8.0	35.1	40.5	28.3	28.6	30.9	
64	TLCAN	31.3	43.5	37.5	5.6	5.4	3.6	3.4	6.9	
64	Estados Unidos	31.2	43.4	37.5	5.5	5.3	3.5	3.3	6.8	
64	Vietnam	-	1.7	7.5	32.9	39.2	28.3	28.6	29.7	
64	América Latina y el Caribe	3.0	4.7	7.3	19.9	4.8	2.2	1.9	7.6	
64	Unión Europea	7.6	11.4	15.4	13.8	12.5	12.3	11.3	14.1	
64	China	5.9	2.1	4.5	9.9	16.5	39.5	42.1	22.3	
6403	TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
6403	TPP	27.7	12.5	14.9	30.0	29.6	20.5	20.6	24.7	
6403	TPP (sin países con TLC con México)	0.1	0.2	6.3	27.7	27.4	18.2	18.7	22.0	
6403	TLCAN	27.4	10.6	6.0	1.7	1.9	2.3	1.9	2.3	
6403	Estados Unidos	27.4	10.5	6.0	1.7	1.8	2.3	1.9	2.3	
6403	Vietnam	-	0.3	6.2	27.3	27.4	18.3	18.7	21.8	
6403	América Latina y el Caribe	4.6	12.2	14.0	21.3	3.3	1.6	2.5	8.5	
6403	Unión Europea	14.1	19.3	27.2	25.1	25.5	34.3	35.2	29.9	
6403	China	3.2	3.1	5.7	10.9	18.7	30.3	28.8	18.8	
6404	TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
6404	TPP	39.5	35.7	35.8	53.4	61.9	42.3	41.0	46.7	
6404	TPP (sin países con TLC con México)	-	6.0	19.8	51.1	66.3	42.0	40.6	44.9	
6404	TLCAN	39.3	29.4	15.7	1.1	0.2	0.1	0.1	1.3	
6404	Estados Unidos	39.3	29.4	15.7	1.1	0.2	0.1	0.1	1.3	
6404	Vietnam	-	4.7	19.8	46.4	58.4	41.8	40.6	43.3	
6404	América Latina y el Caribe	2.6	4.4	3.4	9.3	1.9	0.6	0.7	3.3	
6404	Unión Europea	2.0	22.7	10.6	9.6	6.0	3.0	2.7	6.0	
6404	China	4.1	0.4	1.2	5.0	10.0	40.3	43.0	24.7	

Fuente: elaboración propia con base en UN-COMTRADE (2016) y GTA (2016).

El índice de comercio intraindustria –como acercamiento al nivel del grado de integración (Dussel Peters 2016) en una cadena– refleja las tendencias antes examinadas para la cadena del calzado. Si bien en agregado el índice de comercio intraindustria aumenta hasta 2003 y después cae, en realidad refleja que con prácticamente todos sus principales socios comerciales el comercio es de carácter interindustria, es decir, importa de un grupo de países productos a nivel de partida, mientras que México exporta otro grupo de partidas.

Los casos de Estados Unidos y Vietnam son emblemáticos: hasta 2001 el comercio intraindustria de México con Estados Unidos alcanzó niveles cercanos al 0.3 y, desde entonces, cayó hasta un 0.123 resultado de la drástica disminución de las exportaciones estadounidenses a México; en el caso del comercio con Vietnam, México no exporta a Vietnam y Vietnam es el segundo exportador de productos de calzado a México. Como resultado, en ambos casos el grado de integración es ínfimo.

Gráfico 3
México: índice de comercio intraindustria del capítulo 64 con principales socios comerciales (1990-2014)



Fuente: elaboración propia con base en COMTRADE (2016).

Por último, en el cuadro 6 se da cuenta de la importante competencia que China y Vietnam están teniendo con México en diversos mercados. En el mercado estadounidense la competencia entre México y los países del TPP pareciera ser menor durante 2001-2014: 27.04 % de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos se ven amenazadas por las exportaciones del TPP. La competencia y amenaza de Vietnam a las exportaciones mexicanas tanto al propio TPP como a Estados Unidos son significativas: en ambos casos la amenaza total –la suma de la amenaza parcial y directa– es de 100 %, lo cual destaca la competencia directa y creciente que viven México y Vietnam, tanto en el principal destino de las exportaciones como en su mercado doméstico.

Cuadro 6
Cadena del calzado: análisis de amenazas en diversos mercados y países (2001-2014) /a
(los montos hacen referencia al respectivo porcentaje de las exportaciones)

	No hay amenaza	Parcial	Amenaza inversa	Directa	Retirada de ambos
Estados Unidos: amenaza de TPP a México	0.71	-	-	27.04	72.26
TPP; amenaza de Vietnam a México	-	84.94	-	15.06	-
Estados Unidos: amenaza de Vietnam a México	-	82.83	-	17.17	-

/a El análisis se realizó con base en las seis partidas del capítulo 64.
Fuente: elaboración propia con base en COMTRADE (2016).

1.2.1 Algunas características de la cadena del zapato en Guanajuato[23]

Con el fin de comprender los procesos, productos y retos específicos a los que se enfrentan las empresas de la cadena del calzado en México, destacan ciertos aspectos puntuales de las empresas entrevistadas:

1. Todas las empresas entrevistadas fueron de capital mexicano y contaron en mayo de 2016 con alrededor de 10 000 empleos en su conjunto. La mayoría de las empresas son de propiedad familiar, en algunos casos de segunda y tercera generación. A mediados de 2016 este grupo de empresas ha logrado consolidarse durante 2015-2016, también gracias al decreto de 2014 (ver apartado anterior), aunque en la mayoría de los casos aún se encuentran un 10 a 15 % por debajo del máximo empleo generado hace algunos años. Es importante destacar que estas empresas tienen décadas de experiencias con múltiples productos, procesos, canales de distribución, proveeduría, y están orientadas hacia el mercado interno y/o hacia las exportaciones; y en algunos casos han también experimentado múltiples crisis domésticas desde los años ochenta. Estas empresas también ofrecen una enorme heterogeneidad en su producción: si bien en términos generales prevalece el zapato de cuero, tanto para hombre como para dama y niños, también existe un creciente segmento de líneas de calzado de productos para el deporte: soccer, indoor, casual, casual deportivo, para correr, etc. Diversas empresas también producen sandalias, zapatillas y zapato abierto. Botas y botas-botín, por otro lado, son un segmento de productos caros y de alto valor agregado

23 En la segunda mitad de mayo de 2016 se realizaron, de manera aleatoria, nueve entrevistas con empresas de la cadena del calzado en Guanajuato, además de encuentros con organismos empresariales. Las empresas de ninguna forma son representativas para la cadena en Guanajuato y México, aunque sí nos ayudan a comprender procesos, productos y retos específicos a los que se enfrentan hoy día, vinculados con el TPP.

–con procesos diversos para su fabricación, como el welt, que consiste en un procesos de corte y suela tejida para brindar mayor confort (a diferencia de la inyección)–, usualmente para clientes en el extranjero y especializados (como pudieran ser botas-botines de tipo militar).[24] Por lo general los principales procesos en las respectivas plantas incluyen –además de procesos relativamente sencillos de diseño, el corte de los respectivos materiales e insumos utilizados (en varios casos con maquinaria CAD / CAM), despunte, etapas de montaje y cosido, diversos pasos de pegado de partes, montado sencillo y doble montado, inyección directa (monodensidad y dobledensidad), inyección de poliuretano directo al corte, acabado, adorno, empaque y diversos procesos de transporte y logística para la comercialización directa o en las respectivas fronteras.

2. En general los procesos de las empresas pueden dividirse en dos grandes rubros. El primero en el que clientes como Price Shoes o Coppel –que en su mayoría se enfocan al mercado doméstico– envían fotos y precios de modelos específicos, así como tiempos de entrega. En estos casos los productos tienen un ciclo de vida reducido y, en su mayoría, se trata de pedidos únicos, aunque la producción permite mantener en uso a la fuerza de trabajo y activas las líneas de producción, con beneficios reducidos. En algunos casos estos clientes exigen iniciar con la entrega de productos en no más de veinte días. El segundo rubro es el de productos de marca propia[25] o para minoristas extranjeros que por lo general permiten un ciclo de vida más amplio, beneficios mayores, aunque cierto es que

24 Es relativamente usual que una misma empresa fabrique docenas de zapatos diferentes al mismo tiempo. Una de las empresas, por ejemplo, presenta en la actualidad 35 zapatos diferentes, cada uno con alrededor de diez modelos y entre cuatro y diez colores.

25 En varios casos concretos la diferencia entre el precio de producción y el de venta al consumidor final fue de 1:7, por lo que existe un gran incentivo para comercializar y crear una marca propia.

requieren de profundos cambios en la proveeduría, el entrenamiento de la fuerza de trabajo y en la propia línea de producción –en algunos casos de meses–, con especial atención en la calidad. Estos procesos, sobre todo al inicio, son lentos y no permiten integrar a una parte significativa de la fuerza de trabajo. Por lo mismo varias de las empresas crean una "mezcla" entre maquila y productos orientados hacia el mercado doméstico vs. una relación de más largo plazo con productos de calidad y mayor rentabilidad, pero con un uso más intensivo y especializado de la fuerza de trabajo. En paralelo las empresas, de manera constante crean nuevos productos –por ejemplo de uso clínico y con su respectiva certificación– y en negociaciones recurrentes con potenciales clientes.

3. El potencial de proveeduría nacional y local es, en muchos casos, acotado, ya que los clientes exigen el uso de las partes específicas. Sin embargo, no es el caso con los productos para el mercado doméstico ni el de varios de los minoristas ya señalados.

4. Grupo Flexi es la empresa de calzado más grande en México –cuenta con alrededor de 5 000 empleos directos y alrededor de otros 4 000 vía proveedores en la región y en el país. Es, por supuesto, un cliente importante en la región. Es decir que subcontrata y maquila procesos relativamente especializados con otras empresas del sector en la región –zapato de inyección, por ejemplo–, con la expectativa de poder dar mayor velocidad de respuesta y costos inferiores a los propios. Cuenta con prácticamente toda la gama de productos del calzado, más de 300 tiendas propias en México. En 2012 inició la apertura de tiendas en Texas. En la actualidad la mayor parte de su producción se orienta al mercado doméstico y comercializa el total de sus calzados como marca propia.

5. Todo indica que la empresa Nike pudiera establecerse todavía en 2016 en un parque industrial a las afueras de Guadalajara, en Zapopan, en una asociación con Flextronics, a fin de maquilar zapato con relativamente alto nivel tecnológico. La inversión pudiera llegar a ser de alrededor de 120 millones de dólares, y generaría hasta 10 000 empleos en el mediano plazo. La fábrica pudiera indicar un cambio significativo para México, tanto por la experiencia de la empresa –que cuenta con plantas en China y Vietnam, entre muchos otros países–, así como porque demandará nuevos productos y materiales para sus calzados deportivos con alto nivel tecnológico.

6. Hoy día, las empresas han pasado prácticamente en todos los casos por productos para la exportación y para el mercado doméstico. En todos los casos se tiene consciencia de que en el futuro no es opción concentrarse en uno solo de los dos mercados y, por el contrario, la "mezcla" entre ambos cambiará de manera continua. Estas décadas de experiencias en ambos mercados –y en la exportación a Estados Unidos, Canadá, Japón, España, Alemania, Centroamérica, Corea, entre otros–, también en varios casos ha generado asociaciones con empresas extranjeras en productos de cuero, tenis, etc. La capacidad de respuesta[26] y flexibilidad de las empresas entrevistadas en algunos casos es asombrosa: en menos de tres años –ante cambios de clientes y mercados– las empresas reorientaron al 100% su producción (de doméstica a la de exportación).

7. Es importante conocer –dadas las importantes implicaciones en la política económica y respectivas estrategias e instrumentos– que la cadena del calzado está especializada en productos de piel, la cual en muchos casos es importada de Estados Unidos,

26 En proyectos nuevos el tiempo de respuesta por lo general es de unas seis a siete semanas, durante las cuales, la mayor parte del tiempo se vincula con actividades de logística y con acopio de los insumos requeridos.

Brasil, Italia, China y otros países. En la actualidad China desempeña un rol fundamental en la importación de productos textiles y sintéticos. No obstante esto, también existen pieles y suelas de producción nacional que compiten con los productos importados de Brasil, Estados Unidos y Asia. Históricamente la región también contaba con tenerías –dedicadas a la producción de pieles especializadas según los respectivos clientes–, aunque en varios casos la proveeduría se ha ido sustituyendo por importaciones de Estados Unidos, Brasil y Asia.

8. En términos generales, las empresas entrevistadas reflejan una significativa heterogeneidad que coincide con la dinámica doméstica y global a la que se enfrenta la cadena del calzado: de empresas que hace apenas un año reconfiguraron por completo su línea de producción de procesos a fin de cumplir los requisitos internacionales para su exportación, a otras que, por el contrario, reorientaron su producción hacia el mercado doméstico, y otras que han logrado una cierta mezcla entre ambos mercados y respectivos clientes. En esta creciente dualidad destacan empresas que buscan invertir en su marca –en varios casos conscientes de que ésta pudiera tener éxito en el futuro, pero no ante la masiva competencia actual–, y otras que son proveedores en un 100 % de distintas empresas minoristas para la exportación del producto. Esta dualidad también se refleja en los procesos de las propias empresas: algunas aún son relativamente intensivas en fuerza de trabajo en el corte y despunte, mientras que otras ya tienen la capacidad de reducir en forma significativa el costo de la fuerza de trabajo mediante procesos de mecanización y hasta robotización en procesos específicos.

9. Los clientes de las respectivas empresas –Andrea, C&A, Frye, Zara, Steve Madden, entre otras para las empresas exportadoras, y Liverpool, Palacio de Hierro, Walmart, Costco, Soriana, Coppel y Comercial Mexicana– juegan un papel significativo en

el desempeño de las empresas. A estas empresas minoristas les es crítico que sus proveedoras en México cumplan con sus exigencias –capacidad de entrega de los productos en los tiempos y con la calidad exigida–, aunque la competencia con Asia, en especial con China y en fechas recientes con Vietnam, ha sido destacada. En general se percibe que los clientes que venden en México exigen productos de precios muy bajos, que compiten constantemente con importaciones de China y Vietnam.

10. Existe un estrato importante de empresas que realizan esfuerzos significativos, después de décadas de experiencias de exportación y de ventas al mercado doméstico –siempre vía minoristas– de desarrollar marcas propias. En estos casos las empresas han establecido un departamento de diseño y desarrollo que es el que presenta diversos modelos y evalúa si el respectivo modelo tiene potencial en el mercado doméstico. En general, la comercialización de sus propias marcas se realiza en México por conducto de empresas como Sears, Price Shoes, Zapaterías México, así como puntos de venta locales, en los que varias marcas ofrecen sus productos. En muy pocos casos estas empresas cuentan con establecimientos de venta propios. Son varias las que buscaron retomar el proyecto de marca propia después de algunos años, con importantes costos para actualizar vínculos con proveedores, recontratar vendedores, reposicionarse en el mercado, etc. En otras palabras, crear una marca propia implica un constante y dinámico proceso cuyo descuido temporal puede implicar prácticamente tener que iniciar con la creación de la marca desde un principio.

11. En todos los casos China y Vietnam son puntos de referencia explícito en las negociaciones con los minoristas. Existe un consenso generalizado de que no es posible competir en precios, aunque una ventaja importante de México es que el tiempo de

entrega desde la firma del contrato puede ser de hasta treinta días, a diferencia de los hasta noventa días que se requieren desde China y Asia.

12. En general las empresas aún no han iniciado un proceso de reflexión sobre las posibles implicaciones del TPP, y no existe mayor información y consciencia sobre Vietnam como competidor significativo para México. Se tiene la percepción de que Vietnam produce y exporta calzado textil en México, mientras que China se especializa en calzado de hule y plástico.

13. Una crítica importante de este segmento de empresas ha sido la solicitud de que el Servicio de Administración Tributaria (SAT), dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), en efecto reembolse en forma rápida y eficiente el Impuesto al Valor Agregado (IVA) a aquellas empresas que tienen saldo a favor. Varios casos de proyectos de exportación se vieron frustrados como consecuencia del lento reembolso del Impuesto al Valor Agregado (IVA) que dura hasta seis meses. En diversas ocasiones el reembolso tardó en llegar más de un año y obligó a cancelar varios proyectos de exportación.

14. Todas las empresas son continuamente verificadas y certificadas por sus clientes, ya sea para la producción doméstica o para las exportaciones. En algunos casos son los propios clientes los que realizan estos procesos y productos (también para la verificación de materiales), mientras que en otros utilizan a empresas como Bureau Veritas.

15. Varias empresas destacaron las crecientes dificultades para disminuir la rotación de la fuerza de trabajo y la escasez de fuerza de trabajo especializada. También manifestaron la creciente competencia con la industria automotriz para encontrar fuerza de trabajo y los subsidios masivos que recibe este sector también son fuente de preocupación para las empresas de calzado en Guanajuato.

16. Una queja generalizada fue la falta de acceso a financiamiento, ya sea privado y/o de la banca de desarrollo bajo condiciones accesibles. Ninguna de las empresas entrevistadas hace uso de financiamiento comercial en México y recurren a financiamiento con recursos propios o vía proveedores, como ocurre en otras industrias en México.

Es importante añadir dos últimos aspectos que se vinculan a la cadena del calzado:

1. Considerando la participación de la CICEG y otros organismos empresariales del calzado en las aduanas de México desde 2014, se han detectado irregularidades con respecto a los productos de origen de Vietnam: por un lado el calzado es mal clasificado para evitar el pago elevado en la cuenta aduanera de garantía; por otro se encontró que no declaraban correctamente el país de origen en la etiqueta, y que éste se presentaba borroso o casi nulo para su lectura, y en vista de lo frecuente de este tipo de circunstancias, se decidió retener los contenedores de calzado. Por último, se encontró también que se reportaba el lugar de origen como "Hecho en Vietnam", aunque en la etiqueta se indicara "Made in China".

2. Con respecto al arancel pagado por la importación de productos de calzado (capítulo 64 y respectivas partidas y subpartidas), prácticamente todas están excentas de arancel, siempre y cuando cuenten con un TLC con México; en los demás casos el arancel puede ser de hasta 30% y en general de 10 a 20 %, en particular en las partidas 6402 y 6403 (véase SIAVI 2016). En 2012 los artículos de cuero, plástico y calzado pagaban bajo la NMF un arancel entre 0 y el 30 % y en promedio 6.8 % (y por encima del 6.2 % promedio para todas las importaciones) (OMC 2013). El tema será analizado a detalle en el capítulo 2.2.

1.3. La cadena de valor del calzado en China y en Vietnam

Este apartado tiene el objetivo de describir en forma breve y puntual las características de la cadena del calzado en China y en Vietnam para así tener mayores criterios para la toma de decisión en los debates actuales sobre el TPP en esta cadena. No se trata de presentar un análisis detallado y exhaustivo, sino más bien de destacar aspectos que desde una perspectiva mexicana pudieran ser de relevancia. Se consideran las más importantes diferencias estadísticas,[27]así como aspectos del comercio y sus respectivas exportaciones los cuales son rasgos particularmente importantes ante el creciente comercio de México en el capítulo 64.[28]

1.3.1. China

En la actualidad China es el mayor productor y consumidor de calzado en el mundo. Como se analizó en el apartado anterior, este país produjo 66.6 % de los pares de zapatos en 2014 y consumió 18.8 % del consumo global, lo que le permite exportar alrededor de 12 125 millones de pares de calzado o 74.1 % del calzado mundial. Además, cuenta con una red sofisticada de proveeduría en todos los principales rubros de la cadena del calzado. Si bien la mayor parte de los pares de calzado se concentran en productos de hule y plástico, hoy día China cuenta con las condiciones para producir prácticamente cualquier tipo de calzado, incluyendo los de cuero y textiles. El cuadro 7 refleja resultados de algunas de las comparaciones entre la producción, el consumo y el comercio exterior de China para 2014. Se aprecia que la producción de China es 64 veces superior a la mexicana en pares de calzados y el consumo es once veces mayor.

---

27 Con base en la misma fuente (UN-COMTRADE 2016) que respeta las respectivas fuentes nacionales, en 2014 Vietnam reportó exportaciones a México por 228 millones de dólares y México reporta importaciones provenientes de Vietnam por 285 millones de dólares, es decir, 24.9 % más.

28 Para un análisis más amplio de la socioeconomía china, ver WB/DRC 2012 y Dussel Peters 2015. Para el caso de Vietnam, ver el capítulo de este libro de Samuel Ortiz Velásquez.

Cuadro 7
México: comparación de un grupo de variables del calzado con China (2014)
(porcentajes, México = 100)

	México	China
Producción (millones de pares)	100.00	6,408.00
Consumo (millones de pares)	100.00	1,147.00
Exportaciones (millones de pares)	100.00	44,907.00
Exportaciones (millones de dólares)	100.00	9,412.00
Importaciones (millones de pares)	100.00	71.00
Importaciones (millones de dólares)	100.00	211.00

Fuente: elaboración propia con base en *World Footwear* (2015).

Enseguida se describirán aspectos relevantes para comprender la cadena del calzado en China en la actualidad:

1. Históricamente la cadena del calzado en China es, sobre todo, resultado del proceso de apertura de China desde finales de la década de los años setenta del siglo XX, así como de masivas inversiones de chinos de Hong Kong, Taiwán y Corea del sur a principios de los años ochenta. Zonas Económicas Especiales, incentivos fiscales y reducciones arancelarias, además de subsidios masivos semejantes al Impuesto al Valor Agregado (de 17 %) para las exportaciones (Clothier et al. 2005), entre otros, fueron algunos de los instrumentos utilizados por el sector público chino para lograr procesos de aprendizaje e integrar en forma masiva a proveedores locales y nacionales con los fabricantes de propiedad extranjera en sus inicios.

2. Si bien es cierto –el tema se analizó en el apartado anterior– que el valor unitario de exportación de China es muy inferior al promedio mundial y al de países como México, también es importante reconocer que hoy día este país se ha insertado en todos los segmentos de la cadena y produce calzado de cuero, textiles y de deporte de alto valor, como los de Nike y Adidas, entre muchos otros. El tema es significativo y evita que caigamos aquí en la generalización de que China "sólo produce calzado de bajo valor agregado".

3. Después de prácticamente tres décadas de políticas e instrumentos para fomentar la atracción de IED y la producción doméstica, resultando en el mayor pro-

ductor de calzado mundial, en la actualidad estrategias de escalamiento en las cadenas de valor, la apreciación del RMB con respecto al dólar y prácticamente la totalidad de las monedas internacionales en la última década, así como el incremento del costo de la fuerza de trabajo han reducido la dinámica de crecimiento del sector (APLF 2016; CLIA 2015), aunque continúa con tasas de crecimiento positivas en producción y exportaciones.

4. China se ha convertido, de manera creciente, en un mercado atractivo para la venta de calzado, también ante el incremento del nivel de vida y de una creciente clase media. Durante el período 2011-2015, por ejemplo, las ventas de calzado en China alcanzaron una TCPA de 7.9 % anual, en particular en el segmento para caballero (y en forma preferente de cuero de oveja y de cuero bobino). También el segmento de deportes refleja un importante dinamismo, tanto vía marcas extranjeras como Nike, Adidas y Li Ning, como también ante el creciente número de marcas domésticas, como 361 Degrees, Peak, Anta, CAN-TORP y XTep, entre otras. Productos como botas para esquiar (fracción 64031200) y calzado de deporte especializado (fracción 64031100) vieron aumentar las importaciones en más de un 100 % tan solo en 2014 (CGP 2011; HKTDC 2016/a).

5. China cuenta hoy día con cuatro agrupamientos regionales para la producción de calzado en Guangzhou y Dongguan (calzado de valor agregado medio y alto), en la provincia de Zhejiang, liderada por Wenzhou y Taizhou (de valor agregado bajo y medio); Chengdu y Chongqing (especializados en calzado de dama) y en la provincia de Fujian (Quanzhou y Jinjiang) en calzado de deporte (CGP 2011). De igual forma destacan tres tipos de mercados: el de marcas importadas de alto valor agregado, en particular de Estados Unidos y Europa; el de marcas resultado de coinversiones y asociaciones entre empresas chinas y extranjeras (sobre todo de Taiwán y Hong Kong), especializadas en productos de valor agregado medio, e innumerables empresas locales y nacionales en los productos de bajo valor. Asimismo, China cuenta con canales de comercialización y

venta de gran dinamismo: sumadas a las tiendas departamentales, están los centros comerciales, los súper e hipermercados, y es particularmente relevante la venta por internet (en sitios como www.cnxz.cn, de Alibaba) (HKTDC 2016/a).

6. Para exportar a China es importante conocer los detalles de diversos estándares nacionales y locales (que pueden consultarse en la Standardisation Administration of the People´s Republic of China). Los aranceles de importación oscilan entre el 10 y el 24 % (HKTDC 2016/a).

El cuadro 8 da cuenta de las dimensiones y tamaño de la cadena del calzado en China. En la actualidad suma alrededor de 8 000 empresas y 2.6 millones de empleados. Es decir, que el tamaño promedio de cada empresa es de 325 empleados.

Cuadro 8

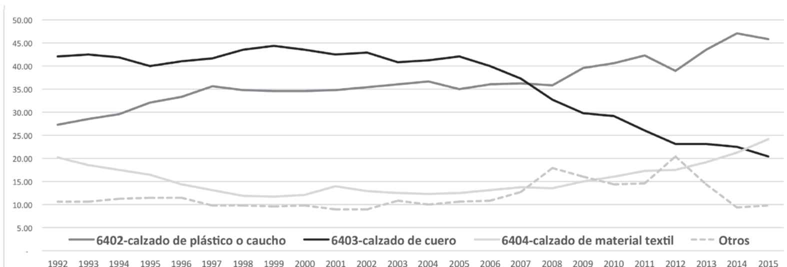
China: número de empresas y empleo en la manufactura de textiles y cuero (2005-2013)

	2005	2009	2010	2011	2012	2013
	Número de empresas					
Manufactura total	279,282	405,183	422,532	301,489	318,772	326,998
Textiles	25,345	32,412	33,384	22,945	20,435	20,776
Textiles prendas de vestir, calzado y Caps	13,072	18,265	18,547	11,750	14,788	15,212
Industria del cuero y pieles, plumas y Productos Relacionados	6,859	8,520	8,854	6,081	7,806	8,003
	Número de empleados (promedio anual) (millones)					
Manufactura total	63.5	77.2	83.9	80.5		
Textiles	6.2	6.2	6.5	5.9		
Textiles prendas de vestir y calzado	3.8	4.5	4.5	3.8		
Industria del cuero y pieles, plumas y productos relacionados	2.5	2.6	2.8	2.6		

A partir de 2012, la industria de textiles de prendas de vestir excluye calzado, mientras la industria de cuero y pieles incluye calzado desde 2012.
Fuente: elaboración propia con base en *National Bureau of Statistics* of China (varios años).

El gráfico 4 representa los importantes cambios en la estructura exportadora de China, y resulta significativo el aumento en valores absolutos. Así, los productos de la partida 6402 (de plástico o caucho) son los que han incrementado su participación, mientras que los productos de cuero (partida 6403) han visto caer su participación de niveles cercanos al 50 % hasta el 22.37 % en 2014.

Gráfico 4
China: exportaciones por partida (1991-2015) (Porcentaje sobre las exportaciones del capítulo 64)



Fuente: elaboración propia con base en UN-COMTRADE (2016) y GTA (2016).

En este contexto las exportaciones de calzado de China están experimentando cambios significativos, en particular en términos de desconcentración: los principales tres destinos de las exportaciones de calzado de China –Estados Unidos, Hong Kong y Japón– han visto reducir su participación en las exportaciones chinas en forma significativa, pero han logrado sustituir estos destinos con otros en Asia, Europa y América Latina.

México ocupa el lugar 34 de las exportaciones del calzado chino. Durante el período 2000-2015 aumentaron 65 veces para alcanzar los 274 millones de dólares o el 0.51 % de las exportaciones de calzado de China en 2015 (cuadro 9). En la actualidad China cuenta con una estructura relativamente diversificada de sus exportaciones de calzado orientadas hacia Estados Unidos (26.29 % del total exportado en 2015), Rusia (3.44 %), Japón (4.65 %), Reino Unido (5.29 %) y Alemania (3.76 %).

Cuadro 9
China: exportaciones de calzado por principales países (1992-2015)

	1992	1995	2000	2005	2010	2014	2015
	millones de dólares						
Total	4,242	6,662	9,850	19,053	35,634	56,249	53,610
Estados Unidos	1,472	3,349	4,887	6,791	11,016	13,857	14,094
Rusia	195	142	345	1,129	2,343	3,098	1,846
Japón	187	661	946	1,380	2,274	2,714	2,495
Reino Unido	24	79	165	457	1,218	2,496	2,838
Alemania	138	211	183	513	1,293	2,346	2,017
Kazajistán	5	7	210	695	1,004	2,234	1,352
Hong Kong	1,640	517	497	1,130	1,154	1,806	1,587
Corea del Sur	12	160	164	342	538	1,274	1,364
Países Bajos	61	64	142	347	617	1,273	1,033
Malasia	5	13	37	87	529	1,237	1,218
México*	9	1	4	29	62	306	274
	porcentaje (sobre el total exportado)						
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Estados Unidos	34.70	50.27	49.61	35.64	30.91	24.63	26.29
Rusia	4.59	2.13	3.50	5.93	6.57	5.51	3.44
Japón	4.41	9.92	9.60	7.24	6.38	4.82	4.65
Reino Unido	0.56	1.18	1.67	2.40	3.42	4.44	5.29
Alemania	3.25	3.16	1.86	2.69	3.63	4.17	3.76
Kazajistán	0.13	0.10	2.14	3.65	2.82	3.97	2.52
Hong Kong	38.65	7.76	5.05	5.93	3.24	3.21	2.96
Corea del Sur	0.29	2.41	1.66	1.80	1.51	2.27	2.54
Países Bajos	1.43	0.96	1.45	1.82	1.73	2.26	1.93
Malasia	0.11	0.19	0.37	0.46	1.49	2.20	2.27
México*	0.21	0.01	0.04	0.15	0.17	0.54	0.51

*México ocupa el lugar número 34 en la lista de economías a las que más exporta China.
Fuente: elaboración propia con base en UN-COMTRADE (2016) y GTA (2016).

1.3.2. Vietnam[29]

Después de China e India, Vietnam es el tercer productor de calzado a nivel mundial, con 3.7 % de los pares producidos en 2014. Es de los principales productores internacionales, y durante el período 2010-2014 fue el país con mayor dinamismo en el crecimiento de su producción, sólo después de China, con una TCPA de 4.6% (véase cuadro 1). Al igual que China, Vietnam mantiene una producción muy por encima de su consumo[30] –de apenas 183 millones de pares–, lo que le permite exportar 758 millones de pares o 12 200 millones de dólares en 2014.[31] Así las cosas, Vietnam es el segundo

29 Para un análisis detallado, ver el capítulo de este libro de Samuel Ortiz Velásquez.

30 Alrededor del 70 % del consumo de calzado es importado (Dinh 2013: 72).

31 Desde esta perspectiva, Vietnam presenta una orientación exportadora extrema, donde más del 90 % de la producción se destina al exterior (Thanh Phan et al. 2016).

exportador a nivel internacional, sólo después de China, aunque la diferencia en el monto exportado entre ambos aún sigue siendo de 4.4 : 1. Es importante destacar que el precio unitario del calzado exportado por Vietnam fue de 16.09 dólares en 2014, casi 400 % superior al de China. Lo anterior refleja una especialización productiva y exportadora en calzado de mayor valor agregado por parte de Vietnam.

En el cuadro 10 se reflejan algunas de las dimensiones y características del aparato productivo vietnamita y de su cadena del calzado, misma que al día de hoy cuenta con unas 1 300 empresas y casi 850 000 empleados; es decir, un promedio de 640 trabajadores por empresa. El tema resulta relevante si se considera, por ejemplo, que para el caso de México, una empresa de la cadena emplea en promedio diecisiete personas. Este alto grado de concentración llama la atención en forma particular para comprender las exportaciones de Vietnam.[32]

También es importante considerar, en segundo lugar, la dinámica de crecimiento de la cadena del calzado en Vietnam: la TCPA de las nuevas empresas y del empleo generado durante 2005-2012 fue de 12.3 % y 6.6 %, respectivamente. Y vale destacar la creciente presencia de la cadena en la economía de Vietnam y en su sector manufacturero: la cadena participa con 17 % del empleo manufacturero en Vietnam, mientras que en México el empleo absoluto es casi siete veces inferior (ver apartado anterior) y su participación en el empleo manufacturero es de 2.1 %.

---

32 Dinh (2013: 68-69) destaca que las exportaciones de calzado son realizadas por empresas de gran tamaño, extranjeras y empresas públicas. Más de la mitad de las exportaciones de calzado las realiza una sola empresa extranjera (Nike). De las 819 empresas oficialmente registradas para la producción de cuero y calzado en 2010, 28.7 % eran empresas parcial o completamente propiedad extranjera y 61.9 % empresas públicas.

Cuadro 10
Vietnam: número de empresas y empleo en la manufactura de textiles y cuero (2005-2012)

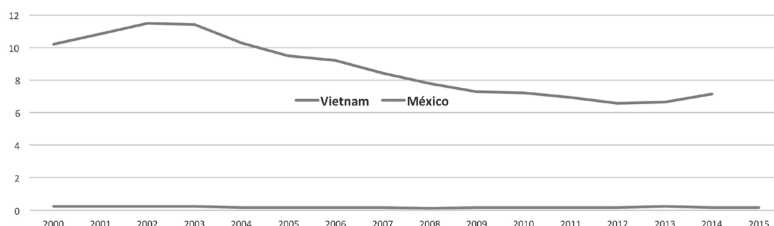
	2005	2009	2010	2011	2012
	Número de empresas				
Manufactura total	20,843	42,894	45,472	52,587	56,305
Textiles	821	1,744	1,862	2,138	2,238
Cuero y productos conexos	489	933	1,096	1,260	1,317
	Número de empleos (total)				
Manufactura total	2,982,926	4,091,677	4,441,800	4,871,576	4,990,858
Textiles	157,175	177,815	184,343	190,890	184,771
Cuero y productos conexos	530,091	610,810	711,645	820,735	841,664
	Número de empleos (mujeres)				
Manufactura total	1,746,803	2,353,992	2,561,867	2,860,151	2,932,870
Textiles	103,335	110,650	111,005	109,729	106,569
Cuero y productos conexos	434,504	496,842	558,092	652,176	648,014

Fuente: elaboración propia con base en TỔNG CỤC THỐNG KÊ. Enterprise and individual business establishment

https://www.gso.gov.vn/Modules/Doc_Download.aspx?DocID=6748

El gráfico 5 también elucida la relevancia estratégica de la cadena del calzado para Vietnam: no sólo es significativa en términos de empresas y empleo generado, sino también con respecto a su participación en las exportaciones. Durante 2000-2014 la participación ha oscilado entre el 6.6 % y el 11.45 % de las exportaciones totales de este país. En México nunca ha representado más del 0.26 % de las exportaciones totales, durante el mismo período.[33]

Gráfico 5
Vietnam y México: participación de exportaciones de la cadena del calzado en las exportaciones totales (2000-2014) (Porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en un-comtrade (2016) y GTA (2016).

33 De manera adicional, Dinh (2013: 67) señala que en Vietnam la cadena del calzado representa aproximadamente 40 % del valor agregado de la industria manufacturera.

En el cuadro 11, por otro lado, se muestra la estructura exportadora actual y su evolución durante 2000-2014. Por un lado llama la atención la predominancia de la partida 6403 de productos de cuero, la cual participa con más del 40 % del total de las exportaciones desde 2010 y con una TCPA de 19.4 % para 2000-2014. Sin embargo, la partida más dinámica es la de partes del calzado (partida 6406), con una TCPA de 24.4 % para el mismo período. Estos datos ayudan a comprender el potencial exportador de Vietnam a otros países, como se verá en el siguiente capítulo.

Cuadro 11
Vietnam: estructura de las exportaciones del calzado (capítulo 64) (2000-2014)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2000-2014	TCPA 2000-2014
	millones de dólares								
64	1,472	3,079	5,230	6,718	7,515	8,722	10,690	68,749	15.2
6401	6	68	4	6	8	9	10	317	3.1
6402	303	321	1,093	1,642	1,736	1,730	2,126	13,388	14.9
6403	360	898	2,444	2,918	3,245	3,639	4,291	27,676	19.4
6404	714	1,411	1,494	1,812	2,153	2,865	3,667	22,382	12.4
6405	70	341	88	170	122	154	224	3,232	8.6
6406	18	39	107	168	251	325	373	1,753	24.4
	porcentaje (sobre el total)								
64	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	
6401	0.44	2.19	0.08	0.10	0.11	0.10	0.09	0.46	
6402	20.58	10.43	20.90	24.45	23.09	19.83	19.89	19.47	
6403	24.49	29.17	46.73	43.44	43.18	41.72	40.14	40.26	
6404	48.55	45.83	28.56	26.98	28.65	32.85	34.30	32.56	
6405	4.76	11.09	1.69	2.54	1.62	1.77	2.09	4.70	
6406	1.19	1.28	2.04	2.51	3.35	3.73	3.49	2.55	

Fuente: elaboración propia con base en UN-COMTRADE (2016).

Si tomamos en cuenta las importantes diferencias estadísticas entre México, China y Vietnam, las exportaciones de calzado de Vietnam presentan una relativamente alta concentración hacia Estados Unidos, que durante 2013-2014 fue superior al 30 % de las exportaciones totales de calzado. Resulta interesante que durante 2000-2014 el mercado de destino más dinámico para las exportaciones de calzado de Vietnam ha sido China, con una TCPA de 47.1 %, seguido de Estados Unidos y México, con un 29.8 % y 24.6 %, respectivamente (véase el cuadro 12).

Cuadro 12
Vietnam: exportaciones del capítulo 64 y sus partidas de los diez principales socios comerciales de Vietnam, incluyendo a México, con base en el año 2014 (2000-2014) (millones de dólares)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2000-2014	TCPA 2000-2014
	millones de dólares								
Total	1,472	3,079	5,230	6,718	7,515	8,722	10,690	68,749	15.2
Estados Unidos	87	611	1,411	1,922	2,250	2,658	3,353	17,114	29.8
Bélgica	155	196	245	357	406	516	659	4,224	10.9
Alemania	211	321	358	412	403	460	605	5,351	7.8
Reino Unido	220	474	496	495	503	547	576	6,825	7.1
Japón	80	96	175	255	335	396	527	2,632	14.4
China	2	34	159	258	318	374	525	2,052	47.1
Países Bajos	133	240	319	367	348	359	472	4,225	9.5
México*	11	106	193	206	213	229	228	1,907	24.6
	millones de dólares								
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	
Estados Unidos	5.94	19.85	26.99	28.61	29.94	30.47	31.37	24.89	
Bélgica	10.56	6.37	4.68	5.31	5.40	5.92	6.16	6.14	
Alemania	14.31	10.43	6.84	6.13	5.36	5.27	5.66	7.78	
Reino Unido	14.95	15.40	9.48	7.37	6.70	6.27	5.39	9.93	
Japón	5.42	3.11	3.35	3.79	4.46	4.54	4.93	3.83	
China	0.16	1.11	3.04	3.84	4.23	4.29	4.91	2.99	
Países Bajos	9.04	7.80	6.10	5.47	4.63	4.12	4.41	6.15	
México*	0.72	3.43	3.69	3.07	2.84	2.63	2.14	2.77	

*México ocupa el lugar número 13 en la lista de economías a las que más exporta Vietnam en el capítulo 64.
Fuente: elaboración propia con base en UN-COMTRADE (2016).

Por último en este rubro, las exportaciones de calzado de Vietnam, además de su generalizada dinámica con una TCPA de 24.6 % durante 2000-2014, también dan cuenta de una significativa especialización en tres partidas: calzado de plástico o caucho (6402), calzado de cuero (6403) y calzado de tela (6404). Estas tres partidas conformaron 95.23 % de las exportaciones de Vietnam a México en 2014 (véase el cuadro 13). Por mucho la más significativa de estas partidas ha sido la de calzado de tela (con 46.70 % de las exportaciones totales del capítulo 64 a México), seguido de las de plástico o caucho (24.47 %) y las de cuero (24.06 %). Es conveniente señalar que las exportaciones de calzado de cuero presentaron la mayor dinámica durante el período 2000-2014, con una TCPA de 33.3 %; es decir, se prevé que éstas continúen incrementando su participación en el futuro.

Cuadro 13
Vietnam: exportaciones de calzado a México por principales partidas (2000-2014)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2000-2014	TCPA 2000-2014
	millones de dólares								
64	11	106	193	206	213	229	228	1,907	24.6
6401	0	1	0	0	0	0	0	2	---
6402	2	13	55	68	74	60	56	517	25.5
6403	1	23	53	53	52	60	55	501	33.3
6404	7	51	82	79	80	99	107	785	21.5
6405	0	18	2	6	6	9	10	96	31.1
6406	0	0	1	1	0	1	1	7	---
	porcentaje (sobre el total)								
64	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	
6401	0.00	0.53	0.00	0.01	0.00	0.00	0.03	0.08	
6402	21.98	12.34	28.52	33.07	34.86	26.28	24.47	27.10	
6403	9.34	22.10	27.39	25.46	24.37	26.22	24.06	26.26	
6404	66.48	47.87	42.43	38.27	37.57	43.02	46.70	41.17	
6405	2.20	16.97	1.09	2.87	2.99	4.10	4.49	5.04	
6406	0.00	0.19	0.57	0.32	0.20	0.38	0.25	0.36	

Fuente: elaboración propia con base en UN-COMTRADE (2016).

Ciertos aspectos adicionales son relevantes para comprender la cadena del calzado en Vietnam:

1. Es de esperarse que en el mediano plazo Vietnam continúe recibiendo IED en forma significativa para continuar ampliando su producción de calzado, en particular ante los aumentos de costos de China y los propios esfuerzos por parte del gobierno central de Vietnam, también para escalar el nivel de la producción.[34] Una serie de acuerdos comerciales recientes con la Unión Europea, con la Comunidad Económica de ASEAN, así como la unión aduanera con Rusia, Bielorrusia y Kazajstán,[35] así como las expectativas ante el TPP parecen profundizar este potencial desempeño,[36] aunque también se prevé que otros países –sobre todo en Asia, como Tailandia, Indonesia, India, Bangladesh y Camboya– también busquen incrementar su participación

34 Al respecto, Thanh Phan et al. (2016) destacan que los resultados de las diversas políticas por parte del gobierno de Vietnam no han generado un impacto significativo en la generalizada proveeduría y en particular en la capacidad de diseño y producción de materiales básicos requeridos para la cadena del calzado. Ver Dinh 2013 y RNCOS 2013.

35 Antes Vietnam había firmado, entre otros, acuerdos comerciales con Singapur (1995), Brunei (1995), Japón (2008) y Chile (2014).

36 Tanto el gobierno central como las principales organizaciones empresariales vinculadas a la cadena del calzado han sido optimistas en extremo para aprobar el TPP en el corto plazo, incluso desde finales de 2015 (LEFASO 2015).

y competencia con China y Vietnam. Hoy día sobrellevar la dualidad de la socioeconomía de Vietnam -grandes empresas de propiedad extranjera, orientadas hacia las exportaciones vs. empresas de menor tamaño orientadas hacia el mercado doméstico- es una de las principales limitaciones estructurales, además de los muy bajos niveles de productividad en la cadena del calzado de Vietnam, en comparación con la de China (Dinh 2013).[37] Es claro que Vietnam requerirá invertir en forma significativa en ciertos rubros nuevos, en concreto en proveeduría local, aspectos laborales y ambientales, en apego al TPP, a fin de poder incrementar de manera importante sus costos (USITC 2016: 280). Dada la intensidad en la fuerza de trabajo de la cadena del calzado, y si consideramos que las materias primas representan entre el 68 % y el 75 % del precio final del producto, Vietnam seguirá siendo una alternativa importante en el mediano plazo para la producción de calzado (OIT 2014; Ouro Paz 2016).[38]

2. Si bien las exportaciones de calzado de cuero medidas en dólares son hoy día el principal rubro de exportación, al tomar en cuenta la cantidad de pares producidos y las expectativas en el mediano plazo, se espera que Vietnam continúe especializándose en calzado deportivo para la exportación en marcas como Nike, Converse y Adidas (RNCOS 2013). Las expectativas son particularmente relevantes en el mediano plazo para que China incremente sus exportaciones y participación sobre el total importado por Estados Unidos. Según diversas estimaciones (FDRA 2015) Vietnam podría incrementar su participación en el mercado

---

37 Dinh (2013) destaca que en general los costos de producción de Vietnam son significativamente superiores a los de China –en particular en el uso de electricidad y agua, por ejemplo–, aunque hoy día sus muy inferiores costos laborales le permiten competir con mercancías más baratas. El autor distingue significativas limitaciones de la cadena del calzado al importar 70 % de los insumos de la cadena; otras fuentes indican que Vietnam importa alrededor del 80 % de los insumos (RNCOS 2013: 50). Ver también Ouro Paz (2016).

38 La OIT (2014: 17) añade que Myanmar, Sri Lanka, Bangladesh, Pakistán, Camboya y Vietnam, seguidos de India y México, cuentan con los menores salarios mínimos internacionales y son atractivos para la cadena del calzado. China cuenta con un salario mínimo significativamente superior a este primer grupo de países.

estadounidense de calzado de 12 % al 22 % durante 2014-2019, mientras que el principal perdedor sería China, con una reducción en su participación del 79 % al 67 %.

3. Entre los más recientes incentivos para la producción de la cadena del calzado destaca la posibilidad de reducir o incluso eliminar por completo el Impuesto al Valor Agregado (IVA), siempre y cuando el proceso de transformación en Vietnam –materias primas y uso energético– genere al menos 51 % del costo de las mercancías vendidas (HKTDC 2016/b). De igual forma, ha tomado un grupo de medidas fiscales –en específico la disminución de impuesto sobre la renta– para las empresas de menor tamaño por cinco años, las cuales pagarán 20 % en vez de 25 % a partir de 2016.

4. Un tema significativo en el contexto de las discusiones actuales y del TPP es el de la propiedad, el control y la participación de la IED en las empresas vietnamitas, en específico de capital chino. Si bien en general se considera que existe una participación significativa –son "mayoritariamente de capital chino (de Taiwán)" (CCOO 2016)–, el tema requiere de mayor profundización. Más allá de la propiedad de las empresas exportadoras, diversos autores señalan que China –seguida de Corea y Taiwán– es el principal proveedor de la cadena, con alrededor de 450 millones de dólares o 30 % de las importaciones totales de cuero y calzado en 2012. Cálculos recientes de LEFASO (VIR 2016) señalan que alrededor del 55 % de los insumos de la cadena son importados, en su mayoría de China. Un aspecto relevante a tomarse en cuenta para el futuro son también las inversiones significativas que China realiza en Vietnam en la cadena del calzado. Tal como lo indica Ortiz Velásquez en el siguiente capítulo de este libro, la IED acumulada a nivel de empresa en la industria del calzado durante el período 1990-2016 tuvo como fuente a China y Hong Kong en un 54.1 %, seguido de Taiwán en un 45.9 %.

2. El TPP y potenciales efectos en la industria del calzado en México

El documento ha analizado con detalle características de la cadena de valor global y aspectos cruciales sobre ésta en México, China y Vietnam. Con estos criterios este capítulo examina en su primera parte un grupo de rasgos generales del TPP y profundiza en el segundo apartado en los principales aspectos que afectan la cadena del calzado. En el tercer apartado se revisan las estimaciones existentes sobre el efecto que el TPP pudiera tener en México y en la cadena del calzado.

Si bien el documento se concentra en esta cadena específica, es importante no perder de vista el contenido "geoestratégico" del TPP y sus objetivos en el mediano y largo plazos. La nueva alianza estratégica entre los doce países –considerando que varios de ellos ya cuentan con Tratados de Libre Comercio y otro tipo de acuerdos– se fundamenta en el histórico primer acuerdo entre Estados Unidos y Japón. Las negociaciones entre ambos y en particular en la cadena autopartes-automotriz fueron quizá las que más demoraron el acuerdo final del TPP (Rogowsky y Horlick 2014), y puntualmente en la cadena autopartes-automotriz[39] la relación de Estados Unidos con otros países como Canadá, México, Chile y Perú, entre otros, son de largo plazo y han sido formalizadas mediante acuerdos comerciales desde hace varias décadas.[40]

39 La empresa Ford fue quizá una de las más críticas al TPP, sobre todo por las medidas arancelarias y no-arancelarias impuestas por el gobierno de Japón a las importaciones del sector, así como por las políticas que han manipulado al tipo de cambio en Japón (The Japan Times 2016). De igual forma, la desgravación arancelaria más tardía, del año 15 al 30 después de que se implemente, es en la reducción arancelaria de autos y camiones de Japón a Estados Unidos (Freund et al. 2016: 34).

40 Estados Unidos ya cuenta con TLCs con seis de los once países del TPP: Australia, Canadá, Chile, México, Perú y Singapur.

Por otro lado, y como ya fue señalado en varias ocasiones por el propio presidente de Estados Unidos, el TPP busca que este grupo de países, liderado por Estados Unidos, y de manera explícita no por China, tomen la iniciativa global en materia de comercio, inversiones y seguridad (Obama 2016). Es decir, es importante comprender que China, y al menos su temporal exclusión, es un objetivo explícito del TPP. Con seguridad Vietnam es el país "nuevo" en esta estrategia global: de manera histórica ha presentado múltiples tensiones con China y con Estados Unidos, aunque, como ya se analizó en el capítulo anterior, ha buscado una masiva y agresiva estrategia orientada hacia las exportaciones, y de manera muy puntual al caso de la cadena del calzado.

Lo anterior es significativo para México. Si bien los funcionarios mexicanos responsables de las negociaciones en el TPP destacan la importancia de una estrategia "ofensiva" y "defensiva" en respectivos sectores, desde una perspectiva mexicana y considerando los beneficios que México ha realizado desde 1994 en el TLCAN, el TPP es una abierta y explícita amenaza a su principal mercado de exportación, Estados Unidos; la efectiva oportunidad de que el TPP genere nuevos mercados de acceso –y más allá de los mercados a los que México ya cuenta- son secundarios.[41] Esta postura se reflejó puntualmente en las propias negociaciones del TPP y prácticamente en todos los sectores, incluyendo el calzado: mientras que Vietnam buscó una apertura significativa para el acceso de sus productos –incluyendo la máxima flexibilidad en reglas y normas de origen y de acceso en general-, México en general buscó salvaguardar sus intereses logrados vía el TLCAN.

2.1. Aspectos generales del TPP

Las doce economías que acordaron el TPP conjuntan en la actualidad alrededor de 800 000 000 de habitantes, el 36 % del PIB y el 50 % del comercio global. El TPP busca ir significativamente más allá de aspectos comerciales y trata en sus

41 La posibilidad de obtener acceso a nuevos mercados en la cadena del calzado vía el TPP fue prácticamente descartada por todas las empresas entrevistadas, con un muy pequeño potencial para el caso de Japón.

treinta capítulos, además de aspectos comerciales y barreras no-arancelarias de bienes y servicios, temas sobre inversión, propiedad intelectual, compras gubernamentales, reglas de origen para el comercio y ciertas mercancías, apoyo a aduanas, medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas para el comercio, políticas de competencia, estándares laborales y ambientales, así como un grupo de temas vinculados al desarrollo y las empresas de menor tamaño que buscan un proceso de integración de las respectivas socioeconomías del TPP.

El TPP incluye una diversidad de aspectos,[42] aunque para el tema que aquí se analiza se destacan cuatro: en primer lugar es importante aclarar que el TPP define que entra en vigor si después de sesenta días es ratificado por todos los países o, si no fuera el caso en un plazo de dos años y hasta abril de 2018, si al menos seis de los doce países del TPP que representan más del 85 % del PIB de los países signatarios originales ratifican el acuerdo (artículo 30.5 del TPP). En términos concretos lo anterior implica –y por su peso en el PIB del TPP- que tanto Estados Unidos como Japón tienen un poder de veto; sin su ratificación el TPP no entra en vigor. El tema es de la mayor relevancia considerando los ásperos debates que se están llevando a cabo actualmente entre los candidatos presidenciales en Estados Unidos. Es decir, y considerando que el primer escenario ya no se ha realizado, existen dos opciones: **a.** que efectivamente se logre la aprobación hasta abril de 2018 o, **b.** que el TPP no entre en vigor porque Estados Unidos y/o Japón no ratificaron el TPP o no lo hicieron al menos seis países signatarios del TPP original. Estos requisitos definidos en el TPP no son considerados con la seriedad requerida en el debate nacional sobre el TPP.

Sin lugar a dudas uno de los principales atractivos del TPP –además del señalado argumento "geoestratégico"– es el acceso a doce mercados, en particular al de Estados Unidos, y en menor medida al de Japón. Uno de los principales incentivos del TPP es que en treinta años 99.7 % de los aranceles se eliminarían por completo. Con la firma del TPP se elimina-

---

42 El USITC (2016: 47) destaca: "El acuerdo del TPP incluye varios capítulos que no han sido incluidos en previos TLCs bilaterales de Estados Unidos. Éstos se refieren a empresas paraestatales, entrada temporal de empresarios, creación de cooperación y capacidades, facilitación de competitividad y empresas, desarrollo, empresas pequeñas y medianas y coherencia regulatoria" (traducción del autor).

rían la mayoría de los aranceles y en quince años 99 % (USITC 2016: 25); el efecto será particularmente relevante para países como Vietnam, que no tienen TLCs con otros países del TPP, y se espera que el arancel promedio se reduzca de inmediato con la firma del TPP de 10.6 % al 6.1 % y a 0.4 % después de una década (Freund et al. 2016:31). En general, también coexistirán los acuerdos comerciales existentes –por ejemplo, el TLCAN– y durante el proceso de desgravación del TPP un mismo producto podrá tener un tratamiento arancelario diferente en el contexto del TPP y como resultado de diversos acuerdos comerciales (tal es el caso de una importación de Estados Unidos proveniente de México en el contexto del TLCAN vs. otra proveniente de Vietnam, sin acuerdo comercial bilateral). Freund et al. (2016) realizan un detallado análisis de la desgravación arancelaria acordada en el TPP, y concluyen que Vietnam y México son los países cuyas exportaciones gravan las más altas tarifas arancelarias hacia el TPP (de 5.3 % y 6.2 %, respectivamente). Ambos también son los que al día de hoy imponen el arancel de NMF promedio simple más alto, con un 10.6 % y 6.9 %, respectivamente. Ambos se comprometen a eliminar por completo los aranceles en un máximo de quince años.[43] Los países miembros del TPP podrán tomar ventaja de estas reducciones arancelarias.[44]

Tercero. El TPP incluye nuevos temas, como el de las empresas de menor tamaño, la corrupción y el desarrollo, que por primera vez se integran en forma explícita en un acuerdo megaregional de esta envergadura. En el contexto de los apartados anteriores y en cuanto a la problemática de la cadena del calzado mexicano es conveniente destacar que:

i. Bajo el rubro de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) (artículo 24) del TPP se define: **a.** El establecimiento de un comité sobre las PyMEs que las apoye y fortalezca mediante programas,

43 Todos los países del TPP se comprometen a un período de desgravación máximo de dieciséis años en todas sus mercancías, con excepción de Estados Unidos, que en un grupo de bienes –en particular automotrices– desgravará por completo los aranceles en treinta años (Freund et al. 2016).

44 El TPP incluye aspectos específicos para las inversiones y los servicios financieros, entre otros, ver: USITC (2016) y PIIE (2016).

b. Colaborar con expertos y organizaciones internacionales para implementar programas de apoyo a las PyMEs. Ambos rubros han sido de la mayor relevancia en la administración del presidente Obama (Freund 2016).

ii. Bajo el rubro de desarrollo (artículo 23) del TPP se define: **a.** la relevancia que el comercio y la inversión pueden tener en el desarrollo de las partes, puntualmente para "mejorar el nivel de vida, reducir la pobreza, incrementar el estándar de vida y crear nuevas oportunidades de empleo para apoyar el desarrollo" (artículo 23.1), **b.** El TPP permite políticas que contribuyen al crecimiento económico y al desarrollo sustentable, además de reducir la pobreza, al incluir "el objetivo de mejorar las condiciones comerciales y el acceso a financiamiento para áreas vulnerables o poblaciones, y PyMEs" (artículo 23.3-4), **c.** El TPP reconoce la importancia de la educación, la ciencia y la tecnología; la investigación y la innovación, **d.** El TPP reconoce la importancia de realizar actividades conjuntas para el desarrollo, también vía cooperación pública-privada en la región del TPP, y **e.** Todas las actividades planteadas en el capítulo 23 del TPP pudieran plantearse en el Comité de Desarrollo del mismo.

iii. En el rubro de transparencia y corrupción (artículo 26), el TPP define que: **a.** Se buscará publicar y hacer públicos todos los procesos administrativos y regulaciones, **b.** Cada país implementará medidas en contra de la corrupción, y **c.** El capítulo sobre solución de controversias (artículo 28 del TPP) podrá utilizarse en caso de que un país no se atenga a lo establecido en el artículo 26. De esta forma, diversas formas de ilegalidad y corrupción podrán ser relevantes en el futuro, tanto para nuevos miembros como para los doce originales (Freund 2016).

Cuarto. Integración regional y reglas de origen. Como en todo acuerdo regional, las reglas de origen establecen el "núcleo" de un proceso de regionalización en el corto, mediano y largo plazos. El TPP plantea exigencias en el uso del tipo de cambio –prohibir el tipo de cambio para incrementar la

competitividad y hacer públicas las intervenciones que lo afecten según las regulaciones del Fondo Monetario Internacional (USITC 2016:4)–, así como las reglamentaciones vinculadas con las empresas públicas (*state-owned enterprises* o SOES, por sus siglas en inglés). Sobre los respectivos temas:

i. En el rubro de reglas de origen y procedimientos de origen (artículo 3 del TPP) se definen: **a.** El contenido de valor regional con base en el *focused value method* (midiendo el valor según la diferencia del valor del producto menos el valor de materiales no-originarios específicos), **b.** Según el *build-down method* (método de reducción de valor) (midiendo el valor según la diferencia del producto menos el valor de materiales no-originarios), **c.** Según el *build-up method* (método de aumento de valor), con base en el valor de los materiales originarios, y **d.** El *net cost method* (sólo para el sector automotriz), con base en la diferencia entre el costo neto de un bien menos el valor de materiales no-originarios (artículo 3.4). En general las reglas de origen del TPP buscan incentivar el comercio intra-TPP, aunque el resto de las importaciones obtendrían un trato no-discriminatorio. Las reglas de origen se definen por cada fracción arancelaria y/o sector. Al igual que en la mayoría de los TLCs, el TPP define tres tipos de bienes (artículo 3): **a.** El obtenido o producido por completo en uno o más países del TPP, **b.** El producido en su totalidad en la región, sólo con materiales originarios, y **c.** Los producidos en la región con insumos extraregionales (USITC 2016:221-223). El trato nacional a inversionistas y empresas en toda la región es otro aspecto fundamental del TPP.

ii. En el rubro de empresas paraestatales (capítulo 17 del TPP) se define: **a.** La prohibición de un trato discriminatorio y no-comercial para clientes y proveedores y general, incluyendo en específico el comercio y la IED, **b**. Que los monopolios paraestatales actúen en forma no-discriminatoria y en la venta de sus bienes y servicios, **c.** Que el resto de las empresas no obtengan un trato discriminatorio en

cortes y órganos administrativos, **d.** Una serie de estándares para la administración de las empresas paraestatales,[45] y **e.** Se presentan las excepciones para las empresas paraestatales descentralizadas. Si bien prácticamente todos los países del TPP cuentan con algunas empresas paraestatales –en particular Vietnam–, el apartado pareciera tener una clara posdata dirigida hacia China, con un considerable grupo de empresas públicas (Dussel Peters 2015; Freund 2016).[46]

iii. En algunos casos México ha negociado acuerdos paralelos al TPP, en específico con Australia, para dar por terminado el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) y su Protocolo de 2005, con Canadá y Estados Unidos, para modificar el capítulo X del TLCAN, así como dos acuerdos con Vietnam sobre determinadas mercancías textiles y prendas de vestir bajo la lista de escaso abasto (*short supply*), y prendas de vestir sintéticas para bebé, y otro para establecer en un año un programa de monitoreo con empresas textiles y del vestido registradas en Vietnam para intercambiar información y apoyar la gestión de riesgo en infracciones aduaneras, también para el sector textil. En este Programa se prevé que Vietnam elabore un informe anual a más tardar el 31 de marzo de cada año.

45 Freund (2016: 91) señala que el TPP pareciera no buscar prohibir la existencia de estas empresas, sino más bien, regular y disciplinar sus actividades.

46 Un aspecto relevante del TPP se refiere a si los miembros del mismo pudieran utilizar la regulación del TPP vinculada a las empresas paraestatales de terceros países, por ejemplo China. El tema es significativo si se toma en cuenta que más del 86 % de la IED china en América Latina y el Caribe proviene de empresas de capital público (Dussel Peters 2015).

2.2. Aspectos de la cadena del calzado en el TPP

En el TPP, la cadena del calzado no recibió un tratamiento específico, tal y como es el caso de textiles y confección (artículo 4), telecomunicaciones (artículo 13) y servicios financieros (artículo 11), entre otros. El objetivo final del TPP en lo relativo al comercio de bienes y servicios es eliminar todo arancel y barrera no-arancelaria a los miembros de la región del TPP, no incrementar éstos durante el proceso de desgravación, y otorgar el trato nacional a los miembros del TPP (véase artículo 2; también anexo 2-C). De igual forma, el TPP, de igual forma, busca eliminar la mayoría de los gravámenes a la exportación y arancelizar barreras no-arancelarias de diverso tipo que irán reduciéndose en los respectivos tiempos estipulados.

El aspecto crucial del TPP para la cadena del calzado es su regla de origen, es decir, los productos que no logren cumplir con los requisitos deberán gravar un arancel significativamente superior (ver más abajo). Todos los productos del capítulo 64 del SA serán considerados regionales y gozarán de los beneficios del TPP, siempre y cuando cuenten con un contenido regional: **a.** Superior al 45 % según el método *build-up* (método de aumento de valor), o **b.** Cuenten con un 55 %, según el método *build-down* (método de reducción de valor). La regla de origen para todas las fracciones arancelarias de la cadena del zapato definen un cambio a un bien de la respectiva partida de cualquier otro capítulo o un cambio a un bien de la partida respectiva (6401-6406, excepto de la partida 6402-6405, subpartida 640610 o conjuntos formados por partes superiores que no hayan estado unidos a la subpartida 640699, siempre que haya un valor de contenido regional no menor al establecido por los dos métodos antes señalados) (Prospecta 2016: 7-9).[47]

47 USITC (2016: 278) destaca que a diferencia de la regla de origen en otros sectores, la cadena del calzado requiere de una transformación sustantiva, que tome en cuenta los requisitos señalados: que todas las partes superiores y ensambles de partes superiores (*hanging uppers*) sean originarias del TPP y, para el caso de Estados Unidos, que sea efectivo un arancel diferenciado hasta que se haya completado la eliminación arancelaria de los dieciocho productos sensibles. Lo anterior pudiera garantizar, para casos como Vietnam, cuyo valor agregado nacional es bajo, que no se vieran beneficiados por el TPP en el corto y mediano plazos.

El TPP establece aspectos arancelarios relevantes para la cadena del calzado (capítulo 64 del SA y sus respectivas partidas y fracciones) (ver cuadro 14):

1. El período de desgravación de toda la cadena comprende plazos que oscilan entre 0 y 13 años.

2. Los compromisos de desgravación arancelaria (SE 2016) para la cadena del calzado (capítulo 64) por parte de México incluyen a 72 fracciones arancelarias a ocho dígitos del SA (ver cuadro 14). De éstas se encuentran ya exentas y/o tendrán una desgravación inmediata dieciséis fracciones (o el 22 % de las fracciones de la cadena del calzado), mientras que el grueso de las fracciones (44 o el 62 %) tienen un arancel base de 30 % y un período de desgravación de 0 a 13 años.

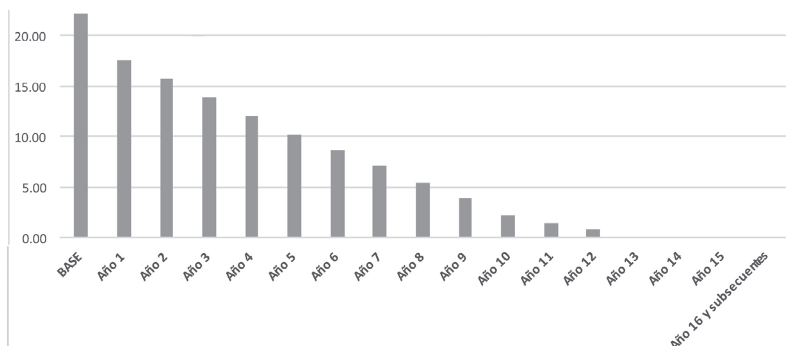
3. No obstante la amplitud de casos para las 72 fracciones arancelarias, en el gráfico 6 se muestra una clara y profunda tendencia a una rápida reducción arancelaria por parte de México en el contexto del TPP: en menos de cinco años el arancel promedio simple se reduciría del 22.25 % a menos de la mitad, y en el año diez sólo sería de 2.20 % (o el 10 % del año base), y sería eliminado por completo en el año trece.

Cuadro 14
México: lista de desgravación arancelaria ante el TPP (capítulo 64)
(número de fracciones y respectivo porcentaje de arancel base)

	Libre	30%	15%	Otro	Total
Número de fracciones	9	45	14	1 (5%), 1 (7%), 1 (10%), 1 (20%)	72
Período de desgravación (en años)	0	0-13	0-10	3 (0 años) y 1 (5 años)	--

Fuente: elaboración propia con base en SE (2016).

Gráfico 6
México: compromiso de desgravación arancelaria en el TPP de las 72 fracciones arancelarias de la cadena del zapato (Base-años 16 y subsecuentes)
(promedio arancelario simple)



Fuente: elaboración propia con base en SE (2016).

El cuadro 15 refleja las dinámicas sectoriales diferentes en el TPP y con respecto a los compromisos que México ofreció ante el TPP.[48] Por un lado destaca el mínimo arancel que hoy día México cobra a las importaciones de los países del TPP, de apenas 0.2 % en 2015, aunque con diferencias importantes: en el caso de la cadena del calzado, el arancel ponderado fue de 21.5 %. Como resultado del arancel ponderado relativamente alto de la cadena del calzado –también debido al retraso de la reducción arancelaria previsto en el decreto presidencial de 2014–, la reducción arancelaria para el calzado será significativamente superior a otros sectores, y para el capítulo 64 la tasa arancelaria ponderada se reducirá del 21.5 % en 2015 a 11.2 % a cinco años de que se haya aprobado el TPP y a 2.0 % en diez años (ver cuadro 15).[49]

48 El análisis se realizó con base en el arancel ponderado según las respectivas importaciones de 2015.

49 El análisis coincide con los resultados para la cadena del calzado que serán presentados más adelante por Petri y Plummer (2016) y USITC (2016).

Cuadro 15
México: desgravación arancelaria comprometida en el TPP
(tasa arancelaria ponderada por las importaciones)

	Tasa arancelaria efectivamente pagada (2015)	Compromisos arancelarios de México ante el TPP (ponderados por las importaciones de 2015)			
		Año 1	Año 5	Año 10	Año 15
Total	0.2	3.9	2.1	0.3	0.1
Prendas de vestir de punto (61)	6.9	25	14.8	2.1	0.3
Prendas de vestir, excepto las de punto (62)	9.7	23.7	14.5	3	0.5
Las demás prendas de vestir (63)	1.1	20.3	11.9	1.5	0.2
Calzado (64)	21.5	19.3	11.2	2	0
Autopartes (84)	0.1	1.7	0.9	0	0
Automotriz (87)	0.2	6	4.5	3	3

Fuente: elaboración propia con base en SE (2016).

El secretario de Economía hizo entrega formal de los textos del TPP a la Cámara de Senadores para su discusión y eventual aprobación el 27 de abril de 2016.[50] Se contempla que la Cámara de Senadores requerirá dos fases para el proceso de aprobación: la de análisis de la realización de audiencias públicas y la de dictaminación. Si bien existe un grupo de comisiones de la Cámara de Senadores que se relacionan en forma directa con la temática del TPP, han sido seis los senadores que han acompañado al gobierno federal en las rondas de negociación del TPP[51] y será la Comisión de Relaciones Exteriores la que coordine el inicio de las gestiones acordadas para su análisis y ratificación. El señalado Acuerdo de la Mesa Directa de

50 A partir de noviembre de 2012 el Ejecutivo ha enviado varios informes a la Cámara de Senadores sobre las negociaciones del TPP. Con fecha del 4 de noviembre de 2015 la Cámara de Senadores y las Comisiones Unidas de Relaciones Exteriores Asia-Pacífico; Comercio Exterior y Fomento Industrial; Fomento Económico; Relaciones Exteriores; Relaciones Exteriores América del Norte; y Relaciones Exteriores América Latina y el Caribe, iniciaron una serie de gestiones con el secretario de Economía para informar sobre el TPP, con la coordinación de la Comisión de Relaciones Exteriores. Como resultado de este encuentro el 10 de diciembre de 2015 la Mesa Directiva firmó el proceso de análisis y discusión sobre el TPP, en el cual, de diversas formas, participarán todas las comisiones señaladas. Resulta relevante que, como se indica en Quinto, "La fase de dictaminación comenzará en cuanto el Ejecutivo Federal someta a consideración del Senado de la República el Acuerdo de Asociación Transpacífico. En dicho proceso de análisis y discusión el Acuerdo de Asociación Transpacífico será turnado para su dictaminación a las Comisiones Unidas de Relaciones Exteriores; de Relaciones Exteriores Asia-Pacífico; de Comercio y Fomento Industrial; de Relaciones Exteriores América del Norte; de Relaciones Exteriores América Latina y el Caribe; de Desarrollo Rural; de Hacienda y Crédito Público; y de Autosuficiencia Alimentaria" (Cámara de Senadores 2015).

51 Senador Teófilo Torres Corzo (PRI), senadora Marcela Guerra Castillo (PRI), senador Héctor Larios Córdova (PAN), senadora Gabriela Cuevas Barrón (PAN), senador Mario Delgado Carrillo (PRD) y senadora Iris Vianey Mendoza Mendoza (PRD). En: [*http://www.senado.gob.mx/index.php?ver=ba&mn=1&sm=1*].

la Cámara de Senadores establece que "sin distinción alguna los ciudadanos y las organizaciones empresariales, ciudadanas y sindicales, podrán emitir su opinión ante el Senado de la República" (Cámara de Senadores 2015: 7), y que el criterio de máxima transparencia será que regirá a la propia Comisión de Relaciones Exteriores en la coordinación de la fase previa de análisis mediante audiencias públicas para su posterior proceso de dictaminación. También se prevé, de manera explícita, la posibilidad de que los gobiernos de las entidades federativas y de los Congresos locales participen (Cámara de Senadores 2015: 9-10).

2.3. Potenciales efectos del TPP: aspectos generales y para la cadena del calzado

En la actualidad no existe ningún documento que analice a nivel de detalle el potencial impacto del TPP en México, en términos cuantitativos por sector y región. A nivel internacional existen por el momento tres análisis cuantitativos relevantes, aunque con particularidades (ver cuadro 16):

1. El análisis de Petri y Plummer (2016) parte de los doce países del TPP y el resto del mundo, así como de un grupo de sectores. Sin duda alguna, aunque con sus limitaciones, se trata del punto de partida y el análisis más completo existente por países y sectores. Para las barreras no-arancelarias estima una disminución en Estados Unidos, el principal mercado del TPP, de 4.1 % en 2015 a 2.7% en 2030, y los aranceles promedio caerían del 7.9 % al 5.3 %, sobre todo en algunas manufacturas, como textiles y en servicios (Petri y Plummer 2016: 12; ver cuadro 16). El análisis también es relevante porque plantea escenarios de sus variables base –escenarios bajo, central y alto– donde en términos generales las diferencias no son significativas: por ejemplo, para el caso de México, para el año 2030, el PIB acumulado

aumentaría en un 1 % (escenario central) y en un 0.9 % y 0.7 % según el escenario alto y bajo. En el caso de Vietnam los escenarios resultan en un 8.1 %, 6.4 % y 8.7 %, respectivamente (Petri y Plummer 2016: 23). De igual manera, la no-implementación inmediata del TPP disminuye el efecto del tratado en el tiempo.

2. Capaldo e Izurieta (2016) parten de un análisis macroeconómico con el que buscan sobrellevar algunas de las limitaciones metodológicas de Petri y Plummer –como pudieran ser las de no incluir la distribución del ingreso y asumir pleno empleo (Capaldo e Izurieta 2016: 6-9), con la inclusión de variables como el empleo y la participación de los salarios en el PIB, entre otras. En términos generales destaca que el TPP –en todos los casos en escenarios a diez años para 2025– tiene efectos negativos en la participación del salario sobre el PIB (sobre todo en los casos de Japón y Estados Unidos, de -2.32 % y -1.31 %, respectivamente) y de -0.70 % y -0.99 % para México y Vietnam. Los autores asumen un agrupamiento de Brunei, Malasia, Singapur y Vietnam, además de una reducción de 771 000 empleos para toda la región del TPP, en particular para Estados Unidos (-448,000 empleos), Japón (-74,000 empleos), México (-78,000 empleos) y el agrupamiento que incluye a Vietnam (-55,000 empleos) (ver cuadro 16). En términos de los efectos del TPP sobre las exportaciones (como porcentaje del PIB) y el PIB, los resultados son semejantes a los de Petri y Plummer (2016). En otros términos, Estados Unidos y México son los países en los que el PIB (con -0.34 % y 0.98 % acumulado, respectivamente) y las exportaciones netas (con el 0.20% en ambos casos) presentan menor desempeño, mientras que para el grupo de países que incluye a Vietnam el incremento acumulado del PIB y las exportaciones se estima en 1.69 % y 2.18 % , que son los más altos de los países seleccionados.[52]

52 Sólo en el caso de las exportaciones los autores estiman un efecto ligeramente superior para América Latina (Chile y Perú) que para Vietnam (Capaldo e Izurieta 2016: 17).

3. Por otro lado, el USITC (2016), por el momento ha realizado el análisis y estudio más detallado del TPP, aunque sólo para la economía de Estados Unidos y 56 sectores de la misma, incluyendo la cadena del calzado. Tomando siempre como punto de comparación el año 2032. En general destaca que el TPP tendrá efectos menores y positivos para Estados Unidos. Asume, por ejemplo, un incremento acumulado del PIB de 0.15 % y de las exportaciones e importaciones de 1 % y 1.1 %, respectivamente, mientras que los 128 500 nuevos empleos generados serían en servicios, con pérdidas menores en la manufactura.[53] A nivel desagregado estima que alimentos, bebidas y la agricultura serán los principales beneficiados del TPP, mientras que diversas manufacturas tendrán como resultado del TPP un dinamismo negativo.

4. El documento del USITC (2016: 272-284) es el único análisis existente que estima el efecto del TPP para la cadena del calzado, aunque sólo para el caso de Estados Unidos. En general el análisis para la cadena del calzado, siempre tomando a 2032 como punto de referencia, resulta en un incremento de las importaciones totales de Estados Unidos de 2.7 % (o 1 100 millones de dólares) y de 23.4 % (o 1 600 millones de dólares) provenientes de los países del TPP. Vietnam sería el país más beneficiado y el menos sería China. Los efectos en la producción estadounidense serían menores. Según el mismo estudio, también se esperarían significativos incrementos en las exportaciones estadounidenses (de 23.6 % o 135 millones de dólares) y en particular en partes que se usarían a Vietnam para sus exportaciones, aunque el efecto en la producción es menor (0.5 % hasta 2032). Las expectativas son que Vietnam consolide en forma significativa su posición en Estados Unidos –sobre todo en calzado de hule y plástico, así como de cuero, incluyendo botas de dama y caballero. Debe tomarse en cuenta que Vietnam grava un arancel de importación de 12.5 % y participa con 99.5 % del

53 En general el estudio plantea que los efectos principales para Estados Unidos serán con los cinco países del TPP con los que no cuenta con un TLC; es decir, Brunei, Japón, Malasia, Nueva Zelandia y Vietnam (USITC 2016: 25).

arancel pagado por los países del TPP. Tan sólo en 2016 las exportaciones de Vietnam pudieran aumentar en un 20 % (USITC 2016: 276). Con excepción de dieciocho productos considerados "sensibles",[54] Estados Unidos permitiría la importación sin arancel inmediata al resto de los productos de calzado. El arancel de estos dieciocho productos sensibles se desgravaría en doce años, iniciando con aranceles base entre 5 % -37.5 %.[55] Los dieciocho productos representan 43 % de las importaciones de Estados Unidos provenientes de Vietnam. No existe ninguna referencia específica para México, aunque se estima (USITC 2016: 231) que Estados Unidos pudiera incrementar sus importaciones del TLCAN en un 13.4 % (o 93.6 millones de dólares), mientras que el TPP lo haría en 1 552 millones de dólares (o 23.4 %).

54 Para un análisis detallado, ver USITC 2016: 276-277.

55 En el análisis de Petri y Plummer (2016: 12) también se señala que la desgravación arancelaria acordada en el TPP para textiles y calzado será de las más profundas del universo de mercancías, de 11.2 % en 2015 a 0.7 % en 2030.

Cuadro 16
TPP: estimaciones sobre un grupo de variables para países seleccionados

	Petri y Plummer (2016)	Capaldo e Izurieta (2016)	USITC (2016)
	(para 2030)	(para 2025) (exportaciones netas como % del PIB)	(para 2032)
Efectos generales en países del TPP			
PIB (porcentaje)	1.1		
Exportaciones (porcentaje)	11.5		
Importaciones (porcentaje)			
Acervo de IED (porcentaje)	0.2		
Empleo (empleos)		-771,000	
Otras variables			
Efectos en México			
PIB (porcentaje)	1	0.98	
Exportaciones (porcentaje)	4.7	0.2	
Importaciones (porcentaje)		-78,000	
Acervo de IED (porcentaje)	1		
Empleo (empleos)			
Otras variables			
Efectos en Vietnam			
PIB (porcentaje)	8.1	2.18	
Exportaciones (porcentaje)	30.1	1.69	
Importaciones (porcentaje)		-55,000	
Acervo de IED (porcentaje)	14		
Empleo (empleos)			
Otras variables			
Efectos en Estados Unidos			
PIB (porcentaje)	0.5	-0.06	0.15
Exportaciones (porcentaje)	9.1	0.2	1
Importaciones (porcentaje)			1.1
Acervo de IED (porcentaje)	1.9		
Empleo (empleos)		-448,000	128,500
Otras variables			
Otros efectos relevantes		Cambio en la participación de salarios en el PIB: México (-0.70%), EU (-1.31) y Vietnam (-0.99)	

Fuente: elaboración propia con base en Capaldo e Izurieta (2016), Petri y Plummer (2016) y USITC (2016).

En general las asociaciones y organismos empresariales en Vietnam –como se analizó para LEFASO– y Estados Unidos parecieran ver con optimismo la entrada en vigor del TPP. Los dos principales organismos empresariales vinculados al calzado en Estados Unidos (AAFA 2016; FDRA 2015) han planteado que el TPP tendrá significativos beneficios para el consumidor estadounidense, que dejará de pagar casi 500 millones de dólares en aranceles anuales por las importaciones de calzado de los países del TPP, y permitirá incrementar la productividad para la cadena establecida en Estados Unidos.

Con pocas excepciones, el TPP ha recibido apoyo de estas instituciones públicas.[56] En el caso de México los principales organismos empresariales participaron en forma activa en los "cuartos de junto"; esto es, en las respectivas negociaciones y rondas del TPP, incluyendo la CICEG, que ha planteado que con el TPP la cadena del calzado en México "no tiene nada que ganar y sí mucho que perder", considerando que el acceso a nuevos mercados ya está cubierto por los TLCs con los que cuenta México, mientras que sobre todo Vietnam puede convertirse en una significativa amenaza para el mercado interno.

3. Conclusiones y propuestas de política

El documento realiza un esfuerzo para comprender la serie de debates conceptuales, la situación glocal de la cadena del calzado, tanto en México, Guanajuato, China como Vietnam, a fin de integrar sus condiciones específicas ante los requisitos y retos que plantea el TPP. El esfuerzo pudiera parecer demasiado ambicioso o innecesario aunque, desde la perspectiva del documento, no es posible responder de manera puntual al TPP, sin la necesidad de examinar los aspectos anteriores. Resulta sorprendente que las autoridades responsables en México hayan decidido primero negociar y presentar la propuesta del TPP, antes de realizar análisis profundos, pero tal vez se deba a asumir una postura defensiva ante la necesidad de participar en un acuerdo comercial donde los costos de no-participar hubieran sido enormes. Así las cosas, la perspectiva estratégica de México no sólo es netamente defensiva, sino que incluso tiene características de una constante comparación –que de hecho así se realizó durante las negociaciones– entre las propuestas vertidas en el TPP vs. los acuerdos comerciales ya existentes, sobre todo en el TLCAN.

56 Una de las pocas excepciones en la cadena del calzado ha sido el CEO de New Balance, uno de los últimos fabricantes de calzado deportivo en Estados Unidos, el cual ha criticado en forma abierta la estrategia de profundizar las importaciones de Estados Unidos, sobre todo de Asia y Vietnam, vía el TPP (Fox News 2016).

El documento parte conceptualmente de la tensión –contradictoria– de que el proceso de glocalización genera tanto tendencias a estandarizar procesos como a diferenciar productos, en los cuales los territorios se encuentran ante la disyuntiva y la necesidad de incidir en esta transferencia de segmentos de cadenas de valor mediante incentivos específicos. Tal es el caso del Estado de México y el de Guanajuato, con un consolidado agrupamiento en la cadena del calzado y con una larga trayectoria y experiencia en procesos y productos orientados al mercado doméstico y externo. El agrupamiento se enfrenta, por un lado, a tendencias internacionales –el potencial de distribuir marcas propias, enfrentarse a las exigencias de un grupo de empresas minoristas y a una creciente presión de precios y tiempos cada vez más reducidos, además de integrarse a constantes innovaciones hasta llegar a un "calzado personalizado" y tecnológicamente sofisticado y lejano a una visión de la cadena del calzado como una industria "madura" y de bajo nivel agregado–, así como a una profunda y extensa competencia global, particularmente proveniente de Asia.

Si bien el comercio internacional de mercancías de la cadena del calzado ha ido en aumento creciente, también es importante reconocer tendencias a "territorializar" y regionalizar la producción. Desde esta perspectiva, México está plenamente integrado a una organización industrial vinculada con Estados Unidos y el TLCAN –a diferencia de una organización industrial asiática con liderazgos por parte de China y Japón–, y en particular en la cadena del calzado. El documento muestra que será difícil que México pueda competir con los países asiáticos –en concreto con China y Vietnam– en precios y cantidad, aunque cuenta con décadas de integración a los mercados del TLCAN y sobre todo a Estados Unidos. Aquí reside su "presencia y experiencia estratégica", además de surtir su mercado doméstico. Tal y como se analizó a nivel de detalle, con base en las estadísticas nacionales y en particular con base en las entrevistas a las empresas del calzado en Guanajuato, las empresas del agrupamiento que hoy día existen cuentan con décadas de negociaciones y constantes cambios que han resultado en diversas "mezclas" de orientación hacia el mercado interno y de exportación, con profundas implicaciones en las líneas de producción, contactos con diversos proveedores y

clientes, y la efectiva posibilidad de trasladar fuerza de trabajo a procesos cualitativamente diferentes. Pocas cadenas de valor en México cuentan con esta flexibilidad y *expertise*.

Más allá de la creciente dualidad y polarización de la sociedad mexicana en las últimas décadas, el capítulo 1.2 parte de que por el momento las políticas del sector público hacia la cadena del calzado ha estado orientadas hacia un grupo de medidas comerciales y a la posibilidad concreta de ampliar el período de desgravación de 2015 a 2019, y monitorear, vía observadores, las importaciones en las aduanas de México, con la activa participación de los organismos empresariales.

Es importante reconocer que en fechas recientes estas medidas han permitido una lenta recuperación de la cadena del calzado, también como resultado de la depreciación del peso mexicano, pero están lejanas a una visión sistémica y de corto, mediano y largo plazos para fomentar la competitividad del grupo de empresas del calzado en México, en particular las de Guanajuato. La cadena del calzado en México es una actividad socioeconómica con significativa presencia en el empleo. Basta anotar que en la actualidad genera alrededor de 120,000 empleos, y muestra significativos encadenamientos hacia adelante y hacia atrás.

A diferencia de otras cadenas de valor, la del calzado destaca por su alta elasticidad ante cambios en el consumo privado y menores ante cambios en las exportaciones, reflejo de su orientación hacia el mercado doméstico y la generación de empleo y encadenamientos indirectos. Existen muy pocas ramas en México que tengan el potencial de generación de empleo formal que ofrece la cadena del calzado, y ante la demanda del principal consumidor mundial, Estados Unidos. El agrupamiento del calzado en Guanajuato –que concentra 54 % de las unidades económicas, 70 % del valor agregado y del personal ocupado nacional– no sólo es el principal en México, sino uno de los más relevantes en América Latina y el Caribe, además de contar con instituciones territoriales y especializadas en el calzado que no existen a nivel nacional e internacional. Es una oportunidad envidiable para implementar instrumentos y mecanismos específicos con contrapartes organizadas y profesionales.

Ante los diversos cambios macroeconómicos y de otra índole en México, desde el 2002 la cadena del calzado ha experimentado un creciente déficit comercial que ha aumentado en cuarenta veces hasta 2015. Desde esta perspectiva, la problemática microeconómica y del agrupamiento del calzado también tiene implicaciones macroeconómicas. En el contexto del TLCAN y de los incentivos generados durante los años noventa del siglo XX, las exportaciones de la cadena del calzado en México se han orientado, en su mayoría, hacia el mayor consumidor global, Estados Unidos. Basta señalar que más del 85 % de las exportaciones se dirigen hacia Estados Unidos, y el TPP –sin incluir a los países con los que México ya tiene un TLC– apenas alcanza el 0.1% del total. Desde esta perspectiva, para la cadena del calzado el TPP no resulta relevante en términos de acceso a nuevos mercados.[57] Desde inicios del siglo XXI la estructura importadora del calzado en México ha cambiado en forma significativa, y en la actualidad China y Vietnam concentraron casi 70 % de las importaciones en 2014. Desde la perspectiva de las importaciones, en la actualidad el TPP se refiere a las importaciones de Vietnam. De igual forma, el análisis sobre comercio intraindustrial y de amenazas a las exportaciones mexicanas en Estados Unidos reflejó una significativa competencia de las exportaciones mexicanas con Vietnam durante el período de 2001-2014 (100 % de las exportaciones mexicanas estaba "amenazada" directa o parcialmente por Vietnam durante 2001-2014).

El análisis detallado del comercio de México con los países del TLCAN reveló su importancia: más del 85% de las exportaciones mexicanas del calzado se orientaron hacia estos once países. No obstante, y si se descarta a los países con los que México ya tiene un TLC, el resto apenas participó con 0.1% de las exportaciones en 2014. Por el contrario, la estructura importadora manifiesta diferencias importantes: China y Vietnam participaron con casi 75 % de las importaciones del calzado de México en 2015 y las importaciones del TPP son semejantes a las de Vietnam y no provienen de otros países del TPP.

57 Con base en la información obtenida de las entrevistas realizadas, tampoco podemos prever que los demás países con los que México aún no cuenta con acuerdos comerciales se conviertan en nuevos mercados relevantes para las exportaciones mexicanas, y debe considerarse, además, que en éstos China y Vietnam ya cuentan con una consolidada experiencia.

El análisis de la cadena de valor en China y Vietnam refleja que por el momento ambas se encuentran muy distantes de las condiciones de la cadena del calzado en México. Financiamiento, apoyo mediante docenas de instrumentos y una masiva injerencia del sector público no permiten una comparación con la visión y los instrumentos existentes en México, más allá de las diferencias en los niveles de producción, tecnológicos y de escalamiento. China, por ejemplo, en la actualidad cuenta con la capacidad productiva de participar en todos los segmentos de la cadena del calzado. Por su parte en Vietnam se percibe un nivel de desarrollo de la cadena semejante a la maquila de México en la década de los años ochenta y noventa. Además de las diferencias absolutas analizadas entre Vietnam, China y México en términos de empresas y empleo, el tamaño de las mismas es un factor a tomar en cuenta. En México en promedio tienen diecisiete trabajadores vs. un promedio de 325 empleados en China y 640 en Vietnam, lo cual indica condiciones productivas y economías de escala incomparables. Por otro lado, y tomando en cuenta los retos productivos en China y en Vietnam, México pudiera desempeñar un papel de creciente relevancia ante el principal consumidor mundial, siempre y cuando se establezcan condiciones adecuadas y compatibles con la estructura productiva existente a nivel nacional y en Guanajuato en particular.

Si bien el análisis no tuvo como objetivo establecer un efecto o impacto cuantitativo del TPP en la cadena del calzado en México, sí se puede adelantar un efecto muy significativo tanto en sus exportaciones a Estados Unidos como en su mercado interno. En ambos rubros la organización industrial de China y Vietnam parecen contar con condiciones de competitividad muy superiores a la organización industrial de México, vinculada con el TLCAN. Estados Unidos y sus cadenas de importación ya cuentan con una mayoritaria participación de productos del calzado asiáticos y México es un fabricante poco relevante y especializado en un grupo de segmentos. Los diversos escenarios planteados en el documento auguran que Vietnam será el principal beneficiario del TPP, a costa de China y de otros exportadores a Estados Unidos. Por otro lado, en lo que se refiere a las importaciones directas de México de los once países del TPP y en particular de Vietnam, vale destacar que los efectos pudieran ser mucho más significativos, ya que la cadena en México cuenta con una generalizada orientación

hacia el mercado interno, sin perder de vista que la triangulación de mercancías y su subvaluación, así como irregularidades en las aduanas pueden tener efectos mucho más negativos en la cadena del calzado que los acuerdos en el TPP.

Ahora bien, la capacidad productiva de Vietnam, esperadas significativas inversiones extranjeras y domésticas para lograr cumplir con las reglas de origen definidas en el TPP, su tamaño, especialización, financiamiento y dinámica en la última década permiten prever que Vietnam no sólo podrá continuar incrementando su participación en los productos hasta ahora mayoritariamente exportados, sino que aumentará en forma significativa su exportación a México en calzado de cuero, el núcleo de la especialización productiva de nuestro país. La relativamente rápida reducción arancelaria comprometida por México ante el TPP para la cadena reitera la dimensión del reto: no se trata de escenarios extremistas –catastróficos o demagógicos que favorecen el libre comercio per se–, sino de reconocer las serias dificultades de un agrupamiento de empresas ante posibles próximos escenarios.

De manera explícita, en el contexto del TPP y la cadena del calzado México tiene en la actualidad la posibilidad de generar condiciones que permitan al agrupamiento de empresas de la cadena del calzado competir en el panorama que muestra el TPP. Las diversas autoridades responsables deben fomentar e incentivar una estrategia de competitividad en el corto, mediano y largo plazos para la cadena y sus empresas, sin perder de vista los múltiples retos: financiamiento, innovación tecnológica, proveeduría local y relaciones con clientes, creación y mantenimiento de marcas, diversos aspectos fiscales analizados, así como el fortalecimiento de las instituciones responsables de implementar las regulaciones comerciales existentes –incluyendo fiscales y aduanales–, así como futuras, como es el caso del TPP. En este ámbito es crucial un trato equitativo y recíproco entre las cadenas de valor existentes en México –se destacaron beneficios múltiples al sector automotriz a los que no tiene acceso la cadena del calzado– y una pronta preparación institucional para la implementación del posible TPP. La adecuada preparación ante el TPP, tanto por parte del sector público como de la cadena del calzado, cobra fundamental importancia en el corto y mediano plazos, ya que permitirá la transformación de la cadena y sus empresas.

Como resultado de las conclusiones y del análisis realizado en este capítulo, se presenta a continuación una serie de propuestas de diversa índole.

Propuesta 1. Los sectores público, privado y académicos en México deben iniciar de inmediato la creación y propuesta de medidas concretas –y la creación de instituciones, acuerdos y programas específicos– para integrar los nuevos retos globales de la cadena del calzado al caso de México. El "Programa de Competitividad de la Cadena del Calzado en México" –con el apoyo de la SHCP, la SE, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y sus contrapartes en las respectivas entidades federativas– deberá formular una estrategia y agenda en el corto, mediano y largo plazos con sus respectivas evaluaciones temporales. Cambios tecnológicos, financiamiento, aspectos fiscales y aduanales, entre otros, pudieran consistir el núcleo de una agenda de competitividad para la cadena del calzado. Las diversas propuestas que se detallan a continuación son parte de este "Programa de Competitividad de la Cadena del Calzado en México".

Propuesta 2. Con el objeto de sobrellevar las diversas dimensiones de los retos que el TPP implica para la cadena del calzado en México –y más allá de su aprobación– se propone que la Cámara de Senadores y las instituciones públicas federales y locales responsables diseñen un "Fondo de Reconversión para la Cadena del Calzado en México", el cual permitiría el financiamiento multianual, con evaluaciones y monitoreo continuos, por un máximo de diez años, de los principales instrumentos diseñados en el "Programa de Competitividad de la Cadena del Calzado en México", así como varios de los mecanismos abajo planteados.

Propuesta 3. China y Vietnam no sólo son formidables competidores a nivel global en México y en Estados Unidos, y el principal mercado de exportación de México, sino que también crecientemente en consumidores y fuente de demanda de calzado. Destaca el alto precio por unidad de las importaciones chinas, así como el alto porcentaje del consumo ofertado por las importaciones en Vietnam, pero ambas naciones presen-

tan una oportunidad importante para México. La CICEG, junto con la SE, ProMéxico y las respectivas embajadas, deberán formular un proyecto para exportar productos de marca y calidad según la demanda y exigencias en China y Vietnam.

Propuesta 4. La SE y el CONACYT deben realizar también una serie de talleres, seminarios y actividades específicas para concretar tanto la implementación de nuevos materiales en la cadena del calzado, en particular atender las implicaciones del "calzado personalizado". Investigadores y empresas nacionales deben y pueden integrarse a estas tendencias, enfocado, en concreto a la cadena del calzado.

Propuesta 5. La SHCP, por conducto del SAT, debe reembolsar en forma expedita y pronta el IVA con el objeto de que empresas que dependen de estos recursos, efectivamente puedan realizar procesos de exportación. Los organismos empresariales pertinentes (CONCAMIN y CICEG) deben establecer temporalmente una comisión con contrapartes de la SHCP para monitorear y evaluar un proceso de mejora en el corto plazo.

Propuesta 6. En caso de que en efecto se establezca la empresa Nike en Jalisco, debe crearse de inmediato un grupo de trabajo con miembros del sector público, privado y académico, a fin de apoyar en forma activa a la empresa y en la creación de proveedores locales y nacionales. *Nike* en Vietnam exporta alrededor del 50 % de la cadena del calzado. Es una empresa que demanda productos de nivel tecnológico medio y alto, de alta calidad, que requiere de especialización y recursos para generar encadenamientos hacia adelante y hacia atrás. Se trata de un evento cualitativo de la mayor relevancia para el grupo de empresas del calzado en México y en el Bajío en particular, que no puede desperdiciarse considerando los múltiples factores "glocales" ya analizados.

Propuesta 7. En la actualidad la cadena del calzado en México cuenta con un grupo de empresas que desde hace décadas ha sabido negociar con minoristas que orientan su demanda hacia los mercados interno y externo. Sin embargo, la mayor

parte del agrupamiento del calzado en México y Guanajuato se encuentra en el segmento de la producción y está atenta a las posibilidades de estos minoristas. El Conacyt, ProMéxico, Nafinsa y las instituciones universitarias adecuadas deben ofertar talleres y seminarios, apoyados en expertos del máximo nivel, para que los fabricantes del calzado en México logren hacer frente, en lo individual o en conjunto, a las presiones de los minoristas con el fin de integrarse en forma directa a la demanda doméstica, y en Estados Unidos. Organismos empresariales como CICEG pueden desempeñar un papel crítico para conjuntar ofertas y demandas territoriales, ya que tiene larga experiencia y múltiples contactos.

Propuesta 8. Al igual que sucede en Estados Unidos, las instituciones responsables de la seguridad pública en México deben garantizar exclusividad a los fabricantes mexicanos para su demanda de calzado especializado. La CICEG y la SE deben elaborar un decreto en este sentido.

Propuesta 9. Instituciones como la SE, Bancomext y Nafin deben ofrecer talleres, cursos e instrumentos financieros a las empresas del calzado para que en efecto creen, fortalezcan y den mantenimiento constante a sus marcas propias y busquen canales de distribución comunes.

Propuesta 10. Es indispensable que la SHCP, BANOBRAS, BANCOMEXT y NAFIN establezcan una estrategia de financiamiento para la cadena del calzado. Las entrevistas realizadas dejaron ver que todas las empresas financian sus actividades y proyectos mediante recursos propios. También quedó en claro la inaccesibilidad y los altos costos del financiamiento de la banca comercial en México. Un grupo de monitoreo bien puede evaluar los avances continuos en este rubro.

Propuesta 11. Es importante que el sector público continúe permitiendo y brindando apoyo a fin de que organizaciones empresariales observen la entrada de productos importados en las aduanas de México, tal como se ha realizado des-

de 2015 para la cadena del calzado. Sería también pertinente –considerando aspectos administrativos y de economías de escala– que otras cadenas de valor, como la de hilo-textil-confección y la del juguete, participaran en forma activa en estas actividades para lograr una creciente regularización y legalización de las importaciones. Asimismo es importante fomentar una mayor coordinación en las actividades previas al embarque de los productos a ser importados, para poner a disposición de los organismos empresariales, en línea y tiempo reales, toda la información comercial con la que cuenta el SAT, para que se genere una reacción rápida ante importaciones irregulares, e informar de inmediato y sin rezagos a las autoridades competentes.

Propuesta 12. Es indispensable que la SE realice un esfuerzo en homogeneizar sus estadísticas de comercio exterior en la cadena del calzado con países como China y Vietnam, considerando las significativas diferencias estadísticas. Los sectores empresariales y académicos pueden ser de gran ayuda en este esfuerzo conjunto, así como para explicar las diferencias.

Propuesta 13. Los organismos empresariales en México deben exigir su participación en las múltiples nuevas instituciones previstas en el TPP, como son los diversos comités vinculados con la cadena hilo-textil-confección y las PyMEs, así como crear un comité que en forma exclusiva se oriente a la cadena del calzado y al monitoreo de las diversas actividades previstas en el TPP. Resulta crítico y fundamental que tanto las instituciones creadas por el TPP como las federales en México –en particular el SAT y las aduanas– cuenten con los recursos y marco legal para monitorear el cumplimiento efectivo de las reglas de origen en la cadena del calzado en países como Vietnam y Malasia, entre otros.

Propuesta 14. A fin de generar condiciones de preparación ante el TPP, autoridades responsables y organismos empresariales deben crear una mesa de trabajo, apoyada por académicos y expertos, a fin de que las empresas establecidas en México se integren a los dieciocho productos "sensibles" destacados por Estados Unidos, ya que pudiera convertir-

se en una oportunidad inmejorable para la cadena de valor del calzado en México en el corto plazo y con los acuerdos comerciales existentes.

Propuesta 15. Los sectores productivos –ciudadanos, organismos empresariales y sindicales– deben solicitar participar en las audiencias previstas en la Cámara de Senadores por la Mesa Directiva, las Comisiones Unidas de Relaciones Exteriores, coordinadas por la Comisión de Relaciones Exteriores, con el objeto de presentar el caso de la cadena del calzado en México ante el TPP.

Propuesta 16. Los sectores productivos –ciudadanos, organismos empresariales y sindicales– deben entablar relaciones directas con los gobiernos y Congresos locales vinculados a la cadena del calzado, en particular de Guanajuato y Jalisco, a fin de que sus gobiernos y Congresos locales participen en las audiencias previstas en la Cámara de Senadores por la Mesa Directa y las Comisiones Unidas de Relaciones Exteriores, coordinadas por la Comisión de Relaciones Exteriores, con el objeto de presentar el caso de la cadena del calzado en México ante el TPP.

Bibliografía

Anguiano, Daniel. 2016. “Queremos que KIA tenga certidumbre: Fernando Turner”. *El Financiero*, enero 19.

APLF. 2016. “China Shoe Factory Closures in Putian”, en *APLF*, 1 de febrero.

Big Market Research (BMR). 2016. *World Footwear Market. Opportunities and Forecasts*, 2014-2020. India: BMR.

Cámara de Senadores. 2015. Acuerdo de la Mesa Directa por el que se establece el proceso de análisis y discusión del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP). México: Cámara de Senadores, 10 de diciembre.

Capaldo, Jeronim y Alex Izurieta. 2016. “Trading Down: Unemployment, Inequality and Other Risks of the Trans-Pacific Partnership Agreement”, en *GDEI* Working Paper 16, vol. 01, pp. 1-24.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2016. Horizontes 2030. *La igualdad en el centro del desarrollo sostenible.* Santiago de Chile: CEPAL.

Consulate General of Pakistan (CGP). 2011. Leather Market in China. Chengdu, China: CGP.

Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG). 2014. Visión 2030. *Una industria en transformación.* Guanajuato, México: CICEG.

China Leather Industry Association (CLIA). 2015. *Development of China Leather and footwear Industry*. China: CLIA.

Clothier, Anthony, Ferench Schmél, Song Weng Xian y Su Chaoying. 2005. *The Chinese Footwear Industry and its Influence on the World Trade.* Ginebra: UNIDO.

De la Paz Hernández Águila, Elena. 2007. “Retos y perspectivas de la industria mexicana del calzado ante la apertura comercial. El impacto de la competencia con China”, en *Espiral. Estudios sobre Estado y Sociedad* XIV, núm. 49, pp. 95-121.

Díaz, Ulises. 2016. “Alertan por compras de mezclilla foránea”, en *Reforma*, 8 de julio , p. 2.

Díez, Álvaro. 2016. *Towards the nanotechnology* in the footwear sector. España: Footwear Technology Center of La Rioja, España.

Dinh, Hinh T. 2013. “Light Manufacturing in Vietnam”, en *Creating Jobs and Prosperity in a Middle-Income Economy*. Washington, D. C.: Banco Mundial.

Diario Oficial de la Federación (DOF). 2014. Decreto por el que se establecen medidas para la productividad, competitividad y combate de prácticas de subvaluación del sector calzado. México: *DOF*, 29 de agosto.

Dussel Peters, Enrique. 2000. *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*. Boulder y Londres: Lynne Rienner Publishers.

Dussel Peters, Enrique y Jennifer Bair. 2005. “Global Commodity Chains and Endogenous Growth: Export Dynamism and Development in México and Honduras”, en *World Development* 34, núm. 2, pp. 203-221.

Dussel Peters, Enrique. 2015/a. "Política industrial, ¿sí o no?, ¿es esa la cuestión para México en 2015? Enseñanzas del caso de China", en *Boletín Informativo Techint* 347, pp. 45-60.

Dussel Peters, Enrique (coord.). 2015. *Beyond Raw Materials. Who are the Actors in the Latin America and Caribbean-China Relationship?* Buenos Aires: Red ALC-China / Friedrich Ebert Stiftung / Universidad de Pittsburgh, CLAS.

Dussel Peters, Enrique y Samuel Ortiz Velásquez. 2016. "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ¿contribuye China a su integración o desintegración?", en, Dussel Peters, Enrique (coord.). *La nueva relación comercial de América Latina y el Caribe con China, ¿integración o desintegración regional?* México: Red ALC-China, UDUAL / UNAM, CECHIMEX, pp. 245-307.

Footwear Distributors and Retailers of America (FEDRA). 2015. "FEDRA Pre-Hearing Statement for the public hearing on the Trans-Pacific Patnership Agreement: Likely Impacto in the U. S. Economy and on Specific Industry Sectors (Investigation TPA-105-001)". Washington, D. C.: FEDRA.

Fox News. 2016. "No ´Shoe-In? New Balance accuses DOD of balking on sneaker buy, renews TPP fight", en *Fox News*, 14 de abril.

Freund, Caroline. 2016. "Commitments on State-Owned Enterprises", en, PIIE, *Assessing the Trans-Pacific Partnership*, t. 2, Innovations in Trading Rules. Washington, D. C.: PIIE, pp. 91-100.

Freund, Caroline, Tyler Morand y Sarah Oliver. 2016. "Tariff Liberalization", en, PIIE, *Assessing the Trans-Pacific Partnership*, t. 1, *Market Access and Sectoral Issues*. Washington, D. C.: PIIE, pp. 31-39.

Garza, Edson Israel. 2002. "Análisis de la industria del cuero y calzado en México y en la Unión Europea", en *Entorno Económico* XL, núm. 241, pp. 5-9.

Gereffi, Gary, John Humphrey y Tim Sturgeon. 2005. "The governance of global value chains", en *Review of International Political Economy* 12, núm. 1, pp. 78-104.

Global Trade Atlas (GTA). 2016. En: [http://www.gtis.com/gta/]. Consultado el 20 de junio de 2016.

HKTDC Research. 2016/a. *China´s Footwear Market*. Hong Kong: HKTDC, 16 de junio.

HKTDC Research. 2016/b. "Vietnam Announces VAT, Special Consumption Tax and Tax Administration Changes". Hong Kong: HKTDC Research, abril de 2016.

HSBC. 2016. "Textile / Footwear OEMs. Vietnam: 'The next frontier'", en *Global Research*, 11 de abril.

Industry Industrial Global Union (CCOO). 2016. Vietnam 2016. Establishment of the South Trade Union Network of INDITEX Suppliers. España: CCOO.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INAH). 2015. *Estadísticas a propósito de la industria del calzado 2014*. México: INAH.Kerber, Víctor. 2002. "China y el calzado mexicano", en Comercio Exterior 52, núm. 10, pp. 900-906.

Leycegui Gardoqui, Beatriz (coord.). 2012. *Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012.* México: ITAM / SE / Miguel Ángel Porrúa.

Maffioli, Alessandro, Carlo Pietrobelli y Rodolfo Stucchi. 2016. *The Impact Evaluation of Cluster Development Programs. Methods and Practices*. Washington, D. C.: Inter-American Development Bank.

Monitor de la Manufactura Mexicana. 2015. *Monitor de la Manufactura Mexicana* 10, núm. 11, pp. 1-57.

Navas-Alemán, Lizbeth y Luiza Bazan. 2011. "The Impact of Operating in Multiple Value Cahisn for *Upgrading*. The Case of the Brazilian Furniture and Footwear Industries", en *World Development* 39, núm. 8, pp. 1386-1397.

Obama, Barack. "President Obama: The TPP would let America, not China, lead the way on global trade", en *The Washington Post*, 2 de mayo.

Organización Internacional del Trabajo (OIT). 2015 *Wages and working hours in the textiles, clothing, leather and footwear industries.* Ginebra: OIT.

Organización Internacional del Trabajo (OIT). 2015. *Labour standars in global supply chains. A programme of action for Asia and the garment sector*. OIT, noviembre.

Ortiz, Alberto y André Martínez. 2000. "Factores de competitividad, situación nacional y cadena productiva de la industria del calzado en León, Guanajuato", en *Economía, Sociedad y Territorio* II, núm. 7, pp. 533-568.

Organización Mundial del Comercio (OMC). 2013. *Trade Policy Review. Report by the Secretariat. Mexico. Ginebra*: OMC.

Oropeza García, Arturo. 2013. *El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), ¿bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico?* México: UNAM, IIJ. Ouro Paz, Pilar. 2016. El mercado del cuero y el calzado en Vietnam. España: ECEX.

Petri, Peter A. y Michael G. Plummer. 2016. "The Economic Effects of the TPP: New Estimates", en PPIIE. Assessing the Trans-Pacific Partnership, t. 1, *Market Access and Sectoral Issues.* Washington, D. C.: PIIE, pp. 6-30.

Platzer, Michaela D. 2016. "Athletic Footwear for the Military: The Berry Amendment Controversy", en CRS *Insight,* 10 de junio.

Peterson Institute for International Economics (PIIE). 2016. Assessing the Trans-Pacific Partnership, t. 1, Market Access and Sectoral Issues, t. 2, Innovations in Trading Rules. Washington, D. C.: PIIE.

Prospecta. 2016. Reporte especial: retos y oportunidades del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica. México: Prospecta. Enn: [*https://issuu.com/prospecta.ciceg/docs/tratado_transpac__fico*].

RNCOS. 2013. Vietnam Footwear Outlook to 2017. India: RNCOS.

Rodrik, Dani. 2004. Industrial Policy for the Twenty-First Century. Harvard: JF Kennedy School of Government / Universidad de Harvard.

Rogowsky, Robert A. y Gary Horlick. 2014. *TPP and the Political Economy of US-Japan Trade Negotiations*. Washington, D. C.: Wilson Center.

Ros, Jaime y Juan Carlos Moreno Brid. 2010. Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. México: FCE.

Schmitz, Hubert. 2005. "Understanding and enhancing the opportunities of local producers in the global garment and footwear industry: what does the value chain approch offer? . Learning and earning in global garment and footwear chains", en *The European Journal of Development Research* 18, núm. 4, pp. 546-571.

Secretaría de Economía (SE). 2016. Anexo 2D TPP Tabla Lista Desgravación Arancelaria (entrega al Senado de la República). México: SE, 27 de abril.

Sistema de información Arancelaria vía Internet (SIAVI). 2016. En: [*http://187.191.71.239/*].

Stiglitz, Joseph E. y Justin Yifu Lin. 2013. *The Industrial Policy Revolution*, t. I. *The Role of Government Beyond Ideology*. Londres: International Economic Association.

Thanh Phan, Xuan Thi, Cuong Hung Pham y Long Pham. 2016. "The Competitive Advantages of Vietnam Footwear Industry: An Analysis", en *International Journal of Financial Research* 7, núm. 3, pp. 65-80.

The Japan Times. 2016. "Ford to exit Japan, citing its ´closed´market". En *The Japan Times*, 26 de junio.

United States International Trade Commission (USITC). 2016. Trans-Pacific Partnership Agreement: Likely Impact on the U.S. Economy and on Specific Industry Sectors. Washington, D. C.: USITC.

Vietnam Leather, Footwear and Handbag Association (LEFASO). 2015. "Leaders vow to bring TPP pact into force son". LEFASO, 19 de noviembre.

Vietnam Investment Review (VIR). 2016. "US to step past EU as Vietnam´s top market for footwear", en Vietnam Investment Review. Vietnam, 27 de junio.

World Bank y Development Research Center of the State Council (WB/DRC). 2012. China 2030. Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society. Washington, D. C.: WB/DRC.

World Footwear. 2014/a. "Footwear Consumer 2030. Incorporating Global Trends to Foresight Footwear Market". Portugal: *World Footwear*.

World Footwear. 2014/b. *World Footwear Yearbook* 2014. Portugal: *World Footwear*.

World Footwear. 2015. *World Footwear Yearbook* 2015. Portugal: *World Footwear*.

Yano Research Institute. 2016. "Shoes and Footwear Market in Japan: Key Research Findings 2015". Japón: Yano Research Institute, 20 de marzo.

La industria del calzado en Vietnam

Apuntes para su comprensión en 2016

Samuel Ortiz Velásquez[1]

1 Documento elaborado para la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG). El autor está muy agradecido con los comentarios del Dr. Enrique Dussel Peters. El autor es responsable único del documento y su opinión no necesariamente coincide con la de la CICEG.

En este capítulo se examina la situación actual de la industria del calzado en Vietnam y su presencia en los mercados mexicano y estadounidense. La temática es relevante para la industria del calzado localizada en Guanajuato, México, sobre todo si se toma en cuenta el crecimiento notable de las importaciones de calzado vietnamita en los últimos años y en un contexto de discusión/implementación del Acuerdo Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés). Por ejemplo, a marzo de 2016 México importó 71 millones de dólares de calzado vietnamita, lo cual representó una participación relativa de casi 28% en las importaciones de calzado totales realizadas por México (GTA 2016). El conocimiento de la socioeconomía de Vietnam y en particular de su cadena del calzado es mínimo. En el debate actual sobre la aprobación del TPP es de la mayor relevancia conocer la extensión y profundidad de la competencia en la cadena de valor del calzado.

Para tales propósitos el capítulo se estructura en cuatro apartados. En el primero se presenta en forma sintética el desempeño macroeconómico de Vietnam desde 1986 con el inicio de las reformas de apertura denominadas Doi Moi. En la segunda sección se presenta un examen de la industria del calzado en Vietnam, con particular atención en su relevancia socioeconómica, su organización industrial, el tema de la propiedad, la participación del segmento localizado en Vietnam en la cadena global de valor del calzado, y un recuento de diversos programas e instrumentos de fomento industrial y para la industria del calzado en Vietnam. En la tercera sección se ofrece un detallado análisis comercial, a dos y cuatro dígitos, del Sistema Armonizado (SA), del relacionamiento comercial de Vietnam y China en el mercado de calzado mexicano, y de estos tres países en el mercado de calzado estadounidense desde la década de los noventa del siglo pasado. En la sección última se presentan las principales conclusiones.

1. Desempeño macroeconómico de la economía de Vietnam desde 1986

Desde 1986 con el inicio de las reformas de apertura denominadas Doi Moi y hasta 2014, el PIB de Vietnam presentó una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de 7 % y el PIB manufacturero se expandió al 10 %. Se trató de ritmos muy superiores a los que experimentó la economía mundial, sólo equiparable con el crecimiento de China. El crecimiento de Vietnam fue resultado de un esfuerzo de inversión (con respecto al PIB) promedio del 28 % y del dinamismo de sus exportaciones (ver cuadro 1).

Cuadro 1.
Vietnam y mundo: dinámica económica (1990-2014)
(Cifras originales expresadas en dólares constantes de 2005)

Vietnam											
	1990	1994	1997	2000	2001	2010	2013	2014	1990-2006	2007-2014	1990-2014
	Índice (en dólares constantes de 2005)								TCPA		
PIB	100.0	135.41	175.41	207.57	220.42	393.54	463.90	491.66	7.3	5.8	6.9
VAB Manufactura	100.0	143.83	209.30	278.17	309.73	751.72	948.48	1028.63	11.2	7.6	10.2
PIB per capita	100.0	126.22	155.84	176.51	185.09	298.86	341.19	357.74	5.8	4.6	5.5
Inversión fija bruta	...	100.00	144.12	181.31	200.74	524.99	519.16	565.21	10.7	4.4	9.0
Exportaciones	100.0	204.94	353.74	627.02	734.75	2107.06	3170.27	3536.75	18.9	10.1	16.0
Importaciones	100.0	207.41	320.75	498.44	580.39	1892.98	2522.60	2845.61	17.3	8.3	15.0
	Cocientes								Promedio		
Inversión fija bruta/PIB	...	24.3	26.7	25.6	27.0	32.6	23.8	23.8	27.8	29.0	28.2
VAB Manufactura/PIB	12.3	14.9	16.5	17.1	18.2	18.0	17.5	17.5	16.6	18.1	17.1
	Mundo										
	1990	1994	1997	2000	2001	2010	2013	2014	1990-2006	2007-2014	1990-2014
	Índice (en dólares constantes de 2005)								TCPA		
PIB	100.0	108.33	119.53	132.12	134.55	170.38	183.43	188.01	2.9	1.9	2.7
VAB Manufactura	...	...	100.00	110.51	109.66	135.79	142.07	...	3.1	0.5	2.2
PIB per capita	100.0	101.81	107.54	114.12	114.73	130.00	135.05	136.81	1.5	0.7	1.3
Inversión fija bruta	100.0	101.43	116.92	132.23	132.81	169.28	188.76	194.65	3.1	1.8	2.8
Exportaciones	100.0	122.42	156.43	193.12	194.49	315.53	359.69	372.30	6.6	3.1	5.6
Importaciones	100.0	116.47	149.68	188.77	190.09	305.70	346.35	356.71	6.5	2.7	5.4
	Cocientes								Promedio		
Inversión fija bruta/PIB	24.01	22.79	22.97	23.18	22.75	21.57	21.86	21.94	22.96	22.26	22.73
VAB Manufactura/PIB	...	...	19.48	18.73	17.93	16.03	15.83	...	18.10	16.14	17.29

Fuente: elaboración propia con base en WDI (2016).

La transición de una economía de planificación centralizada a una orientada al mercado ha pasado por la implementación de reformas que incluyeron la liberalización del comercio y de las inversiones extranjeras y una fuerte intervención estatal comandada por el Partido Comunista de Vietnam (PCV), incluido el control directo de la producción mediante empresas estatales en sectores específicos (OMC 2013).

En 2011, apenas un 1 % de las empresas en Vietnam eran estatales (1.2 puntos porcentuales menos con respecto a 2007), pero representaron en promedio 33 % del PIB global (tres puntos menos con respecto a 2007). Por otra parte 3 % del universo de empresas tenía presencia de IED y generaron 23 % del empleo total, el 20 % del PIB y el 57 % de las exportaciones (ver cuadro 2). Es decir, bien se podría sostener que el boom exportador se ha explicado por la presencia de filiales extranjeras en Vietnam.

Cuadro 2
Vietnam: indicadores de los efectos de la IED (2007-2011)
(en porcentaje)

	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011
	Porcentaje del número total de empresas					Porcentaje del empleo total				
Empresas con IED	3.20	2.70	2.60	2.50	3.00	22.80	22.20	21.50	21.40	23.00
Empresas estatales	2.20	1.60	1.40	1.10	1.00	23.90	20.90	19.50	16.80	14.30
Empresas no estatales	94.60	95.60	96.00	96.40	96.00	53.30	56.90	59.00	61.90	62.60
	Porcentaje del PIB					Porcentaje de las exportaciones				
Empresas con IED	18.00	18.40	18.30	18.70	19.00	57.20	55.10	53.20	54.20	56.90
Empresas estatales	35.90	35.50	35.10	33.70	33.00	42.80	44.90	46.80	45.80	43.10
Empresas no estatales	46.10	46.00	46.50	47.50	48.00					

Fuente: elaboración propia con base en OMC (2013).

Cuadro 3
Vietnam: proyectos de IED autorizados por tipo de actividad económica y por país de origen (Acumulados a 2014)

	Proyectos		Capital registrado		Monto promedio
	Número	Estructura %	(Millones de dólares)	Estructura %	(Millones de dólares)
Por actividad económica de destino					
Total	17,768	100.0	252,716	100.0	14.22
Manufacturas	9,600	54.03	141,407	55.95	14.73
Actividades profesionales, científicas y técnicas	1,698	9.56	1,797	0.71	1.06
Comericio; repar. de vehíc. de motor/motocicle	1,383	7.78	4,031	1.59	2.91
Construcción	1,166	6.56	11,400	4.51	9.78
Información y comunicación	1,095	6.16	4,125	1.63	3.77
Agricultura, silvicultura y pesca	528	2.97	3,722	1.47	7.05
Actividades inmmobiliarias	453	2.55	48,280	19.10	106.58
Transporte y almacenamiento	448	2.52	3,755	1.49	8.38
Alojamiento y de servicios de comida	371	2.09	11,194	4.43	30.17
Educación y entretenimiento	204	1.15	820	0.32	4.02
Resto	822	4.63	22,186	8.78	26.99
Por país de orígen					
Total	17,768	100.0	252,716	100.0	14.22
Corea	4,190	23.6	37,726	14.93	9.00
Japón	2,531	14.2	37,335	14.77	14.75
Taiwán	2,387	13.4	28,469	11.27	11.93
Singapur	1,367	7.7	32,937	13.03	24.09
China	1,102	6.2	7,984	3.16	7.24
Hong Kong	883	5.0	15,603	6.17	17.67
Estados Unidos	725	4.1	10,990	4.35	15.16
Islas Vírgenes Británicas	551	3.1	17,990	7.12	32.65
Malasia	489	2.8	10,805	4.28	22.10
Francia	426	2.4	3,325	1.32	7.80
Resto	3,117	17.5	49,554	19.61	15.90

Fuente: elaboración propia con base en General Statistics Office of Viet Nam (2016).

En términos generales, las inversiones extranjeras han provenido principalmente de Corea, Japón, Taiwán, Singapur y China, y se han concentrado, en particular, en el sector manufacturero. Por ejemplo, hasta 2014 la Oficina de Estadísticas Generales de Vietnam tenía registrado un acumulado de 17 768 proyectos de IED, por un monto de 252 716 millones de dólares, y un monto promedio por proyecto de 14.2 millones de dólares. 23.6 % de los proyectos provenía de Corea, con un monto acumulado de 37 725 millones de dólares; 14 % de los proyectos provenía de Japón y 13.4 % de Taiwán, con una participación en la IED total de 11.3 %. En tanto, China figuró como el quinto país de origen de la IED, con 1 102 proyectos que representaron 6.2 % del total y una IED acumulada de 7 984 millones de dólares que representaron apenas el 3.2 % del total (ver cuadro 3). Por otro lado, en coherencia con el cuadro 3, la OMC (2013) ha señalado que buena parte de la producción manufacturera total corresponde a empresas con inversión extranjera, cuya participación aumentó de modo constante del 39.8 % en 2007 al 42.8 % en 2010. En el mismo período, la participación de las empresas estatales se redujo al 18.8 % (23.2 % en 2007), al tiempo que la parte correspondiente a las empresas privadas nacionales aumentó al 38.4 % (36.99 % en 2007).

2. La industria del calzado en Vietnam

2.1. Tendencias internacionales

Del 2001 al 2014 el comercio mundial de calzado (capítulo 64 del SA) creció a ritmos superiores a los de la manufactura mundial en su conjunto. Comparado con el periodo anterior, el de 1994 al 2000, la manufactura mundial redujo en 0.6 puntos sus TCPA, mientras que la manufactura de calzado multiplicó por dos su TCPA (ver cuadro 4).

Cuadro 4
Manufacturas mundiales (incluye calzado): dinámica comercial (1994-2014)
(Millones de dólares)

	1994	2001	2014	1994	2001	2014	1994-2000	2001-2014
	(Millones de dólares)			(Estructura %)			TCPA	
	Exportaciones							
Manufactura total (30-96)	2,793,100	4,348,426	12,333,070	100.0	100.0	100.0	8.3	8.3
Máquinas y material eléctrico	457,812	794,240	2,255,429	16.39	18.26	18.29	12.1	8.4
Aparatos mecánicos, calderas	544,395	851,769	2,025,331	19.49	19.59	16.42	8.5	6.9
Vehículos terrestres y partes	356,434	549,264	1,357,761	12.76	12.63	11.01	7.6	7.2
Calzado, polainas y análogos	32,713	41,004	136,979	1.17	0.94	1.11	3.2	9.7
	Importaciones							
Manufactura total (30-96)	2,901,422	4,666,270	12,351,061	100.0	100.0	100.0	8.9	7.8
Máquinas y material eléctrico	476,182	899,315	2,409,408	16.41	19.27	19.51	13.2	7.9
Aparatos mecánicos, calderas	542,440	891,273	2,050,258	18.70	19.10	16.60	9.4	6.6
Vehículos terrestres y partes	347,012	565,495	1,351,438	11.96	12.12	10.94	8.5	6.9
Calzado, polainas y análogos	41,008	52,824	126,045	1.41	1.13	1.02	3.8	6.9
	Comercio total							
Manufactura total (30-96)	5,694,522	9,014,697	24,684,131	100.0	100.0	100.0	8.6	8.1
Máquinas y material eléctrico	933,994	1,693,555	4,664,837	16.40	18.79	18.90	12.7	8.1
Aparatos mecánicos, calderas	1,086,835	1,743,043	4,075,589	19.09	19.34	16.51	9.0	6.8
Vehículos terrestres y partes	703,447	1,114,759	2,709,199	12.35	12.37	10.98	8.0	7.1
Calzado, polainas y análogos	73,721	93,828	263,024	1.29	1.04	1.07	3.5	8.3
	Balance comercial						En índice	
Manufactura total (30-96)	-108,322	-317,844	-17,991	100.0	100.0	100.0	301.09	5.66
Máquinas y material eléctrico	-18,370	-105,075	-153,980	16.96	33.06	855.87	527.62	146.54
Aparatos mecánicos, calderas	1,954	-39,504	-24,927	-1.80	12.43	138.55	-2282.76	63.10
Vehículos terrestres y partes	9,422	-16,231	6,323	-8.70	5.11	-35.15	-141.77	-38.96
Calzado, polainas y análogos	-8,295	-11,820	10,934	7.66	3.72	-60.78	140.42	-92.50

Fuente: elaboración propia con base en UN-COMTRADE (2016).

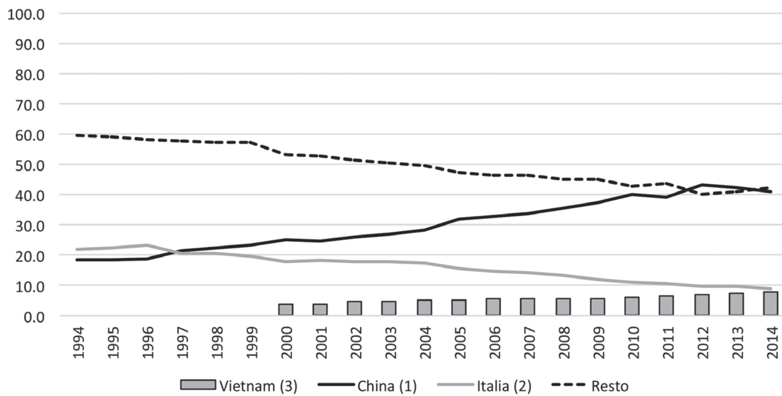
Es interesante apuntar que las tres manufacturas más relevantes en términos de participación relativa en el comercio manufacturero mundial (eléctricos, autopartes y automotriz) también redujeron sus ritmos de expansión a partir del año 2001, año en el que crecieron a ritmos inferiores a los del capítulo 64, en particular los productos eléctricos y autopartes fueron los mayores generadoras de déficit comercial de las manufacturas mundiales. No obstante lo anterior, el capítulo 64 redujo su participación relativa en el comercio manufacturero mundial al pasar de 1.3 % en 1994 a 1.1 % en 2014.

Las tres principales economías exportadoras de calzado (China, Italia y Vietnam) elevaron su participación relativa en exportaciones mundiales, al pasar de 47 % en 2001 a 58 % en 2014. Como sugiere el gráfico 1 las exportaciones chinas superaron a las italianas desde 1997, y a partir de entonces y hasta el

2014 China elevó su cuota de mercado en diecinueve puntos porcentuales, al tiempo que Italia cayó en doce puntos.

La cuota exportadora de Vietnam fue de 7.8 puntos en 2014, 4.1 puntos más con respecto a 2001. Por su parte, la participación de México en 2014 fue de 0.5 %, 0.6 puntos porcentuales menos si se le compara con las cifras de 2001.

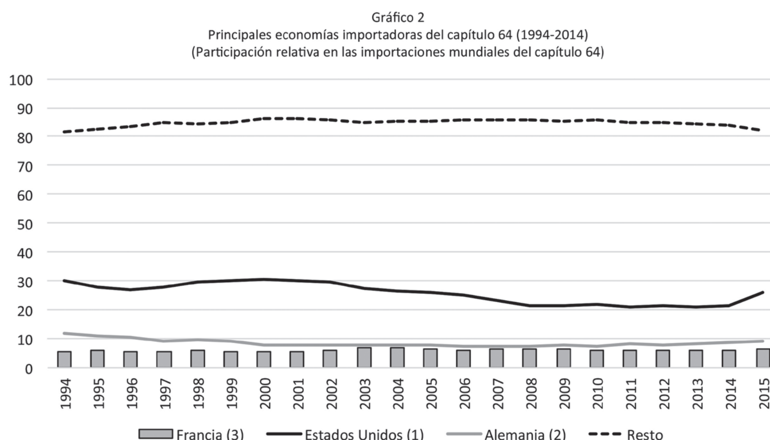
Gráfico 1
Principales economías exportadoras del capítulo 64 (1994-2014) (Participación relativa en las exportaciones mundiales del capítulo 64)



Fuente: elaboración propia con base en UN-COMTRADE (2016).

En 2014 Estados Unidos, Alemania y Francia absorbieron 36 % de las exportaciones mundiales de calzado, ocho puntos porcentuales menos con respecto al año 2000. La caída relativa se explica por Estados Unidos, pues redujo en nueve puntos sus importaciones mundiales de calzado del 2000 al 2014 (ver gráfico 2). México ocupó en 2014 el lugar 23 como economía importadora de calzado. Sorprende que México haya reducido su cuota exportadora, pero elevó en forma notable su dependencia importadora al pasar de 215 millones de dólares en 2000 a 866 millones de dólares en 2014, lo cual representó un crecimiento acumulado de más de 300 % (ver cuadro 5).

Gráfico 2
Principales economías importadoras del capítulo 64 (1994-2014)
(Participación relativa en las importaciones mundiales del capítulo 64)



Fuente: elaboración propia con base en UN-COMTRADE (2016).

El cuadro 5 cruza información comercial del capítulo 64 asociando a las principales economías exportadoras del calzado (eje vertical) con las principales economías importadoras (eje horizontal), comparando los periodos 1994-2000 y 2001-2014. Las exportaciones de calzado chino y vietnamita representaron en 2014 más del 72 % de las exportaciones de calzado mundiales a Estados Unidos, aumentando veintiún puntos con respecto a 2001. Las exportaciones vietnamitas fueron las más dinámicas al expandirse a TCPA cercanas al 30 % vs. 8.1 % de China. En contraste, las exportaciones mexicanas e italianas han sido desplazadas por China y Vietnam en el mercado de Estados Unidos; México redujo en 1.1 puntos porcentuales su cuota de mercado desde el año 2001.

Cuadro 5
China, Italia, Vietnam y México: exportaciones del capítulo 64 por país de destino (2000 y 2014) (Millones de dólares)

País:	Exportaciones a:											
	1994	2000	2001	2014	1994	2000	2001	2014	1994-2000	2001-2014	1994-2000	2001-2014
	(Millones de dólares)				(Estructura %)				TCPA		(Estructura % promedio)	
	Mundo											
Mundo	32,713	39,523	41,004	136,979	100.0	100.0	100.0	100.0	3.2	9.7	100.0	100.0
China (1)	6,042	9,850	10,096	56,249	18.5	24.9	24.6	41.1	8.5	14.1	21.06	34.52
Italia (2)	7,148	7,136	7,572	12,211	21.9	18.1	18.5	8.9	0.0	3.7	20.91	13.70
Vietnam (3)	0	1,472	1,630	10,690	0.0	3.7	4.0	7.8	...	15.6	0.53	5.71
México (25)	210	405	357	646	0.6	1.0	0.9	0.5	11.5	4.7	0.97	0.54
	Estados Unidos (1)											
Mundo	8,483	10,064	10,019	23,780	100.0	100.0	100.0	100.0	2.9	6.9	100.0	100.0
China (1)	3,186	4,887	5,044	13,857	37.6	48.6	50.3	58.3	7.4	8.1	43.08	61.41
Italia (2)	897	1,246	1,251	1,173	10.6	12.4	12.5	4.9	5.6	-0.5	12.01	8.07
Vietnam (3)	0	87	115	3,353	0.0	0.9	1.1	14.1	...	29.6	0.12	7.37
México (25)	180	371	330	524	2.1	3.7	3.3	2.2	12.8	3.6	3.42	2.46
	Alemania (2)											
Mundo	4,660	4,105	4,218	11,093	100.0	100.0	100.0	100.0	-2.1	7.7	100.0	100.0
China	217	183	163	2,346	4.7	4.5	3.9	21.1	-2.8	22.8	4.59	12.51
Italia	1,650	1,193	1,236	1,280	35.4	29.1	29.3	11.5	-5.3	0.3	33.59	19.64
Vietnam	0	211	214	605	0.0	5.1	5.1	5.5	...	8.3	0.73	5.54
México	10	1	1	1	0.2	0.0	0.0	0.0	-31.4	3.6	0.11	0.03
	China (15)											
Mundo	90	280	307	1,990	100.0	100.0	100.0	100.0	20.8	15.5	100.0	100.0
Italia	3	6	8	270	3.4	2.0	2.6	13.6	11.0	31.2	3.75	8.86
Vietnam	0	2	7	525	0.0	0.8	2.3	26.4	...	39.5	0.12	14.40
México	0	0	0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	...	...	0.00	0.02
	México (23)											
Mundo	223	215	283	866	100.0	100.0	100.0	100.0	-0.6	9.0	100.0	100.0
China	6	4	5	306	2.7	2.0	1.7	35.3	-5.5	37.4	1.48	12.39
Italia	7	10	21	46	3.1	4.7	7.6	5.3	6.4	6.1	3.59	6.71
Vietnam	0	11	21	228	0.0	4.9	7.3	26.4	...	20.3	0.70	25.84
	Vietnam (39)											
Mundo	15	154	142	1,069	100.0	100.0	100.0	100.0	47.4	16.8	100.0	100.0
China	2	12	16	679	10.5	8.1	11.4	63.5	41.0	33.2	9.71	32.45
Italia	0	1	1	6	1.5	0.9	0.8	0.6	34.5	13.3	1.21	0.88
México	0	0	0	0	0.0	0.0	0.1	0.0	...	...	0.00	0.01

Fuente: elaboración propia con base en UN-COMTRADE (2016).

Las exportaciones de calzado a Alemania presentaron una TCPA de 8 % en el período que va de 2001 a 2014. Como se sugiere en el cuadro 5, China desplazó a Italia como principal exportador, pues elevó en 17.3 puntos sus exportaciones de calzado a Alemania, al tiempo que Italia las redujo en 17.8 puntos. Por otro lado, 40 % de las exportaciones de calzado a China en 2014 tuvieron como origen Italia y Vietnam, siendo más relevante Vietnam, pues elevó en 24 puntos sus exportaciones a China en el período 2001-2014. China y Vietnam representaron 62 % de las exportaciones de calzado mundiales a México. En 2001 su participación relativa era de 9 %, pero China elevó su participación en 34 puntos y Vietnam en veinte puntos.

2.2. Organización industrial en la industria del calzado en Vietnam

La industria del cuero y calzado en Vietnam participó en 2014 con 7.1 % de las exportaciones vietnamitas (tres puntos porcentuales menos con respecto al 2000) y con 9.3 % de las exportaciones manufactureras (catorce puntos menos con respecto a 2000) (UN-COMTRADE 2016). Según algunos autores, el calzado y productos de cuero representan aproximadamente 40 % del valor de la producción industrial en Vietnam (Dinh 2013). En términos de empleo, del 2000 al 2008 el número de empleados en la industria del calzado pasó de 400 000 a 650 000 o 10 % de la fuerza de trabajo industrial (Dang Hao, Nguyen 2009). Para el 2012 el número habría crecido a 842 000 o 17 % de la industria manufacturera (Tổng cục Thống kê s/f). Predomina el trabajo femenino, con una participación relativa en el empleo total de 79 % y 80 % (ver cuadro 6). En China la participación relativa de la fuerza laboral femenina en la industria del calzado es del 45 % (Dinh 2013).

Cuadro 6
Vietnam: exportaciones y empleo en la industria del calzado (2000-2014)

	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	Exportaciones (Millones de dólares)													
Calzado (1)	1,472	1,913	2,299	2,726	3,079	3,655	4,076	4,872	4,152	5,230	6,718	7,515	8,722	10,690
Manufactura total (2)	6,370	8,620	11,032	14,317	17,031	21,791	28,064	36,349	35,638	48,815	65,614	81,007	100,063	114,994
(3)=(1)/(2)(100)	23.10	22.19	20.84	19.04	18.08	16.77	14.52	13.40	11.65	10.71	10.24	9.28	8.72	9.30
	Empleo (Miles de personas)													
Total (4)	400	470	480	510	540	570	610	650	611	712	821	842	...	...
Femenino (5)	...	...	...	...	435	...	...	...	497	558	652	648	...	...
(6)=(5)/(4)(100)	...	...	...	...	80	...	...	...	81	78	79	77	...	...
% del empleo industrial	11.40	11.10	10.30	9.90	9.60	9.70	11.20	10.60	14.93	16.02	16.85	16.86	...	...

Fuente: elaboración propia con base en UN-COMTRADE 2016 (para exportaciones); Dang Hao, Nguyen 2009 (para empleo de 2009 a 2012); Tổng cục Thống kê s/f (para empleo de 2000 a 2008). Debido a las diferentes fuentes de información utilizadas para estimar el empleo, la participación relativa en el empleo industrial presenta un aumento significativo desde 2009.

Dang Hao, Nguyen (2009) reporta algunos rasgos que tipifican a los trabajadores del cuero y el calzado en Vietnam:

- En términos geográficos, buena parte de los trabajadores que laboran en la ciudad de Ho Chi Minh, Binh Duong y Dong Nai, provienen de provincias pobres en el nordeste de las regiones del sur central, meridional y occidental.

- Su grado de alfabetización es bajo, la mayoría tiene un nivel de educación secundaria inferior, y sólo algunos completaron su instrucción primaria.
- Por lo anterior, la mayoría de los trabajadores carecen de habilidad profesional o conocimientos sobre la industria. En general, los nuevos empleados reciben una formación teórica muy corta. La capacitación para el trabajo es la forma más común de formación. En este caso, los trabajadores cualificados entrenan y ayudan a los recién llegados. Debido al bajo nivel de habilidades y conocimientos profesionales, la productividad del trabajo en la industria del cuero y del calzado en Vietnam es relativamente baja si se le compara con otros países de la región. Al respecto, según Prospecta (s/f), en 2014 el costo por hora de mano de obra fue de 3.75 en México, de 2.09 en China y de 1.14 en Vietnam.
- De acuerdo con LEFASO, las remuneraciones en la industria del cuero y el calzado son relativamente bajas en comparación con otros sectores industriales, y varían con respecto a otras regiones al interior de Vietnam. Según esa misma fuente, en el 2014 el salario mínimo mensual en la industria de calzado en Vietnam fue de 98.36-141.83 dólares, inferior a China, que era de 135.35-296.80 dólares, o al de México, que entonces era de 149.26-157.48 dólares.

La industria del cuero y el calzado está compuesta por diferentes tipos de empresas, incluyendo empresas de propiedad estatal, privadas, de participación limitada, conjuntas y de propiedad extranjera. Entre las empresas nacionales, las no estatales son las predominantes, pero alrededor del 70 % de ellas se conforma de pequeñas empresas que actúan como subcontratistas de grandes empresas extranjeras (Dang Hao Nguyen 2009) (ver cuadro 7). Por ejemplo, en la industria del calzado de cuero aproximadamente 51% de las empresas son de tamaño pequeño, en tanto que en China representan 40 % (Dinh 2013). Buena parte de las empresas son productoras de cuero y calzado (465) y muy pocas fungen como empresas proveedoras (42).

Cuadro 7
Vietnam: tipos de empresas del cuero y calzado (en torno a 2008)

Tipo de empresa	Empresas del calzado y bolsos	Tenerías	Total	Empresas del calzado y bolsos	Tenerías	Total
	(Número de empresas)			(Estructura porcentual)		
De propiedad estatal	6	...	6	1.29	...	1.18
De propiedad no estatal	224	32	256	48.17	76.19	50.49
Joint venture	17	...	17	3.66	...	3.35
Empresas de propiedad extranjera	218	10	228	46.88	23.81	44.97
Total	465	42	507	100.0	100.0	100.0

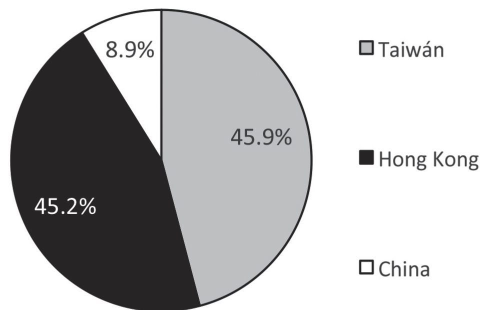
Fuente: tomado de Dang Hao, Nguyen (2009).

También destaca que el número de empresas de propiedad extranjera ha aumentado en forma significativa desde finales de 1990. Según Dang Hao Nguyen (2009), en 1997 había alrededor de cincuenta empresas de propiedad extranjera, pero en 2008 esta cifra fue de alrededor de 235. Concentrados en la industria del calzado de cuero, Dinh (2013) señala que de un total de 819 empresas registradas oficialmente en 2010, 235 (28.7 %) fueron de propiedad extranjera; 77 (9.4 %) fueron empresas privadas nacionales y 507 (61.9 %) fueron SOEs. Aunque buena parte de las empresas son pequeñas, la mayoría de las empresas exportadoras son grandes y de propiedad extranjera y algunas SOEs. De hecho, la mitad de las exportaciones de calzado vietnamita es generada por la empresa Nike, de propiedad extranjera, mientras las empresas nacionales producen calzado para el mercado nacional (Dinh 2013).

Según un grupo de autores, la mayoría de las empresas extranjeras del calzado son taiwanesas o coreanas, con gran capacidad financiera (Dang Hao Nguyen 2009; Boix y Garrido 2015). Destacan empresas como Pou Chen, Poyuen (Taiwán), Shang Hung Cheng, Tea Kuang VN y Hwa Soung (Corea del Sur) que participan en segmentos de maquila en Vietnam. Un examen a nivel de empresa, elaborado con base en datos de la Tractus Asia Ltd. (2016), mostró que de mayo de 1990 a enero de 2016 la industria del calzado vietnamita registró 235 transacciones transfronterizas por un monto acumulado de 2 142 millones de dólares, con la siguiente estructura porcentual: 46% provino de Taiwán; 45 % de Hong Kong y apenas 9 % de China (gráfico 3). Desde otra perspectiva, la IED china (incluyendo Hong Kong) representó 54 % de la IED en la industria del calzado de Vietnam. Es interesante señalar que desde 2012 el capital taiwanés ha reducido en forma sensible su

participación relativa en la IED total. Por ejemplo, en 2008 se registraron trece proyectos de IED en la industria del calzado por un monto global de 32 millones de dólares, nueve de los cuales fueron de Taiwán y representaron 82.5 % del total del capital registrado. Sin embargo, en 2012 se registraron cuatro proyectos por un monto de veintiún millones de dólares, de los cuales tres fueron de Taiwán y representaron 99.8 % de la IED total. Desde tronces ha caído la participación de Taiwán hasta representar 33 % de la IED total en 2013, con once proyectos que sumaron 32 millones de dólares (Tractus Asia Ltd. 2016).

Gráfico 3
Vietnam: IED acumulada a nivel de empresa dirigida a la industria del calzado por país de orígen (1990/05-2016/01) (Estructura porcentual)



Fuente: elaboración propia con base en datos de la Tractus Asia Ltd. (2016).

La industria del cuero y calzado en Vietnam opera con bajos grados de apropiación de valor agregado. Por ejemplo, en el período 1995-2011 el valor agregado nacional contenido en las exportaciones de la industria de textiles, cuero y calzado de Vietnam fue el más bajo de entre las principales once economías exportadoras, con 56.8 %, incluso el contenido nacional se redujo en dos puntos porcentuales. Por su parte, China presentó el segundo más bajo contenido nacional de las once primeras economías exportadoras de textiles, cuero y piel, pero con un aumento de diecisiete puntos porcentuales entre 1995-2011. En el caso de la industria mexicana, su contenido nacional fue muy bajo (sólo superado por Vietnam) y con una caída de casi seis puntos entre 1995-2011.

Frente a ello, economías desarrolladas como Estados Unidos, Italia y Alemania reportaron muy altos coeficientes de contenido nacional en sus exportaciones de textiles, cuero y calzado. Con ello bien pudiera sostenerse que los países desarrollados, mediante la presencia de empresas globales, contiúan concentrando segmentos de mayor apropiación de valor agregado vinculados vs. diseño, I+D, mientras que transfieren a territorios como Vietnam y México segmentos de baja apropiación de valor agregado (como la maquila). Como ha señalado Dinh (2013), en la cadena del valor del calzado, los grandes compradores extranjeros (como Nike), proveen los insumos y diseños, mientras que las empresas vietnamitas sólo proveen trabajo barato y son responsables del ensamble. El mismo autor señala que más del 70 % de las materias primas y otros insumos son importados.

Cuadro 8
Vietnam: valor agregado doméstico contenido en las exportaciones brutas de la industria de textiles, cuero y calzado (1995-2011)
(En porcentaje del total exportado).

	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	1995-2011	
	Contenido nacional de las exportaciones brutas (En porcentaje)							Diferencia	Promedio
Mundo	75.42	72.87	72.88	73.24	75.25	73.65	72.87	-2.55	73.74
China (1)	56.73	61.82	69.07	74.66	75.96	73.58	73.52	16.79	69.34
Italia (2)	82.80	79.76	77.06	75.24	77.45	74.11	72.55	-10.26	76.99
India (3)	90.23	90.40	85.04	81.28	83.54	81.26	80.17	-10.05	84.56
Estados Unidos (4)	85.06	82.23	80.53	81.80	85.40	83.46	81.69	-3.37	82.88
Alemania (5)	77.75	72.96	71.89	70.90	72.39	70.90	69.25	-8.50	72.29
Corea (9)	78.73	76.06	72.95	63.81	67.29	63.55	64.66	-14.07	69.58
Indonesia (10)	82.88	78.15	80.70	80.79	85.24	83.92	81.75	-1.12	81.92
Vietnam (11)	64.49	53.32	50.31	51.03	57.09	58.96	62.53	-1.96	56.82
México (17)	68.44	61.33	62.87	61.78	60.50	56.54	62.50	-5.94	61.99

Fuente: elaboración propia con base en OECD-WTO TIVA (2016).

La industria del cuero y calzado está altamente integrada a cadenas globales de valor, en especial al mercado de calzado deportivo internacional. Con ello la industria está francamente expuesta al desempeño de la economía mundial. Por ejemplo, durante la crisis financiera de 2009, la industria del cuero-calzado se enfrentó a diversas dificultades debido a una fuerte reducción de los pedidos nacionales y extranjeros. Si nos concentramos en la industria del cuero y el calzado en Ho Chi Minh, Dang Hao, Nguyen (2009) examinó las implicaciones de la crisis para la industria del cuero y del calzado y sus encadenamientos hacia adelante y hacia atrás con los proveedores locales.

Con base en trabajo de campo y grupos de discusión, el estudio referido evaluó el impacto sobre empresas, trabajadores y hogares vinculados a la industria del cuero y el calzado. Para la selección de las empresas que participaron en la encuesta fue crucial la participación de instituciones como el Department of Industry and Commerce (DOIC), el Department of Labour, Invalid and Social Affairs (DOLISA), la Shoes and Leather Association of Ho Chi Minh City (SLA) y la Vietnam Leather and Footwear Association (LEFASO) en Ho Chi Minth. En total participaron veinticinco empresas, 194 trabajadores y 73 familias.

Los resultados principales del estudio se pueden resumir como sigue:

- La crisis internacional impactó a la mayoría de las empresas vía una menor demanda interna y externa y también por la restricción crediticia. La caída de la demanda afectó al 96 % de las empresas, mismas que informaron de una reducción en sus ingresos en un 36 %. En cuanto al tipo de propiedad, las sociedades de responsabilidad limitada y las empresas privadas nacionales fueron las más fuertemente afectadas, lo cual se explica en parte porque son empresas de menor tamaño (comparativamente con las empresas con IED) y por lo mismo débiles en términos de ventaja competitiva, además de que carecen de clientes alternativos. Por otro lado, buena parte de las empresas enfrentó dificultades para acceder al crédito bancario, ya que los bancos vietnamitas restringieron el crédito frente a la alta inflación.[2]

- Las empresas adoptaron diferentes estrategias para hacer frente a la crisis, entre las que destacaron: la reducción de la capacidad productiva (87 % de las empresas encuestadas); reducción de costes no laborales (75 %); postergación de nuevos proyectos de inversión o búsqueda de nuevos clientes (62 %); reorientación al mercado interno (21 %); reducción de costes laborales (37 %); despido de trabajadores (30 %). En contraste, la mayoría de las empresas adoptó medidas como la reducción del tiempo de trabajo (92 %), la reducción de las primas (67 %), y el desarrollo de acuerdos de trabajo alternativos (58 %).

---

2 En 2008 llegó al 23 %, para ir descendiendo en años posteriores hasta el 6.3% en 2014 (Boix y Garrido 2015).

- Los trabajadores, en particular los que laboran en pequeñas y medianas empresas, experimentaron una drástica reducción de sus horas promedio de trabajo de entre 6.2 y 6.6 horas por día, por debajo de la hora contratada oficialmente. Ello se reflejó en un menor salario y en una reducción de su consumo.

Un estudio reciente (Boix y Garrido 2015) permite apuntar por lo menos en términos cualitativos que se han profundizado las tendencias antes descritas, en particular con respecto a la propiedad de la industria del calzado en Vietnam y su organización industrial. Los autores efectuaron visitas a cuatro fábricas de INDITEX dedicadas a la confección (dos empresas) y el calzado (dos empresas) en Ho Chi Minh y en Hanoi-Haiphong. INDITEX produce en Vietnam alrededor de 30 millones de unidades al año (37 millones en 2014), entre prendas de vestir de diversas marcas y de calzado. Trabajó en 2014 con 111 fábricas con 95 000 trabajadores.

El número de trabajadores por fábrica oscilaba en promedio entre 1 000 y 8 000 trabajadores, con una proporción de mujeres en torno al 85 % del total. Los propietarios en las dos empresas del calzado eran de Taiwán, mientras que un propietario era de Vietnam y otro de Corea en las empresas del vestido. Destaca también que en las empresas de propiedad extranjera, los principales directivos, casi todos hombres, eran chinos en un caso y coreanos en el otro (Boix y Garrido 2015).

El crecimiento del volumen de producción se explica en parte por el nivel de calidad internacional alcanzado por INDITEX y por la estabilidad del país. Por otro lado, los autores verificaron una mayor estabilidad en la rotación laboral, lo cual puede suponer una mejora de la cualificación profesional y de la productividad. En términos de orientación, destaca que las cuatro empresas producían, en forma exclusiva, para la exportación: la producción para INDITEX era del 5 % de su total en las del calzado y en torno al 20 % en las del vestido, mientras que el resto se integra de maquilas para marcas de la Unión Europea (sobre todo alemanas) y de Estados Unidos. No obstante que en la actualidad el salario mínimo en China es casi del doble del de Vietnam (Prospecta s/f), en el caso de las fábricas del vestido y del calzado la diferencia es un 50 % superior, debido en parte a que en Vietnam hay más complementos

salariales de diversa naturaleza (resultado en algunos casos, de una negociación colectiva) (Boix y Garrido 2015).

Entre las debilidades detectadas en el estudio destacan: su capacidad para adaptarse a mayores pedidos de producción y a cumplimentarlos con plazos más cortos; la organización empresarial no es fácil, sobre todo si se toma en cuenta la escasa negociación colectiva confederal y sectorial, con muchas empresas privadas de capital extranjero y con una fuerte intervención del gobierno en la vida económica.

2.3. Políticas e instrumentos específicos de fomento a la industria total y del calzado en Vietnam

La industria vietnamita ha experimentado un crecimiento gradual desde mediados de los años ochenta explicado en parte por el proceso de apertura conocido como Doi Moi, que propició una mayor integración con las economías regionales y mundiales mediante acuerdos comerciales, como el ASEAN en 1997 y la OMC en 2006 (Nguyen Thi Tue Anh, Luu Minh Duc y Trinh Duc Chieu. 2014). Vietnam ha aprovechado los acuerdos para impulsar las exportaciones de productos en agricultura, pesca, textiles, calzado y mobiliario. Los acuerdos han facilitado la introducción de productos vietnamitas en algunos mercados de exportación y han empujado a mejorar su calidad, además de que han promovido la IED (OMC 2013). Por ejemplo, como se analizó en el capítulo anterior de este volumen, se espera que las exportaciones de cuero y calzado vietnamita den un salto cualitativo y cuantitativo, dada la participación de Vietnam en el TPP, en particular por la vía de la eliminación de la tasa impositiva actual que oscila entre 3.5 % y el 57.4 % (Thanh Phan, et al. 2016).

La protección arancelaria media de las naciones más favorecidas (NMF) para los productos industriales se ha reducido casi a la mitad desde entonces. No obstante, los aranceles aplicables a las prendas y complementos de vestir, el calzado, los productos cerámicos, los automóviles y las motocicletas siguen siendo relativamente elevados en comparación con los que se imponen a otras manufacturas (OMC 2013).

La ayuda interna a las actividades de manufactura adopta la forma de incentivos fiscales y no fiscales, así como de prácticas de contratación pública, y de una campaña de compra de productos nacionales titulada: "Los vietnamitas utilizan productos vietnamitas". Además, se ha brindado ayuda específica a ciertas ramas de la producción nacional para promover las "industrias de apoyo", un factor importante para incrementar el contenido nacional en algunos sectores fundamentales, y a la rama de producción de acero, mientras que se está considerando la posibilidad de prestar asistencia al sector del automóvil (OMC 2013). En abril de 2016, Vietnam anunció incentivos para la producción de exportación basada en recursos naturales, como el calzado, y destaca la posibilidad de reducir o eliminar el Impuesto al Valor Agregado (IVA), siempre y cuando el proceso de transformación en Vietnam (materias primas y uso de energía) genere por lo menos 51 % del costo de las mercancías vendidas (HKTC 2016).

Se crearon diversas zonas francas industriales, zonas industriales y zonas económicas con el fin de atraer inversiones privadas nacionales e IED (Nguyen Thi Tue Anh, Luu Minh Duc y Trinh Duc Chieu. 2014).

En concordancia con el proceso Doi Moi Vietnam lanzó tres importantes programas económicos dirigidos a sentar las bases para crear un sector industrial moderno. Los programas incluían la producción de alimentos, de bienes de consumo y de bienes de exportación. Por su parte, la inversión en industria pesada e infraestructura fue encausada a servir a los tres programas económicos, dando una alta prioridad a la electricidad, el carbón, el petróleo y el gas.

En 1996 Vietnam definió un grupo de industrias clave que incluía el procesamiento de alimentos, bienes de consumo manufactureros, bienes de exportación, electrónica y tecnología de la información. Además, el gobierno continuó aplicando políticas sectoriales para desarrollar en forma selectiva algunas industrias pesadas. En 2001, con el llamado Orientation of Industrial Development, Vietnam identificó once industrias principales, consideradas vitales para impulsar el proceso de industrialización del país, entre las que destacan: textiles, prendas de vestir, calzado, producción de papel y artesanías. En este periodo se aplicó un gran número de incentivos para implementar las diferentes estrategias de desarrollo sectorial: políticas orientadas al mercado; políticas para movilizar

recursos, política impositiva, política de investigación más desarrollo (I+D), política de desarrollo de recursos humanos, entre otras (ver cuadro 9).

Cuadro 9
Matriz de política industrial en Vietnam (1965-2014)

1965-1975	1976-1985	1986-2005	2006 al presente
Plan de política			
· Guerra en el sur e industrialización socialista en el norte.	· Industrialización socialista en una economía de planificación centralizada.	· Proceso *Doi Moi* e industrialización hacia una economía abierta y orientada a las exportaciones.	· Industrialización en el periodo post ingreso a la OMC y aspectos de reestructuración económica.
Objetivos e industrias clave			
· Priorizar el desarrollo de la industria pesada.	· Superar las consecuencias de la guerra y restaurar la red de infraestructura y los pilares del desarrollo industrial, incluido el espíritu empresarial estatal.	· 1991-1995: desarrollo de sectores industriales prioritarios: industria pesada (cemento, acero); de recursos naturales (petróleo y minería); para abastecer la demanda nacional (alimentos) y de exportación de manufacturas intensivos en trabajo.	· Políticas para impulsar el cambio estructural de la economía hacia la industrialización y modernización orientada a la exportación.
· El sector industrial guiado exclusivamente por las empresas de propiedad estatal (SOE).	· Concentración en la industria pesada.	· 1996-2000: se continúa con las prioridades anteriores, pero se presta particular atención al desarrollo de industrias ligeras de exportación (textiles, prendas de vestir, calzado, papel).	· Se da continuidad a las prioridades anteriores, pero con una mayor selección.
		· 2001-2005: se continúa con los objetivos del período anterior, pero con una expansión hacia industrias de alta tecnología.	
Instrumentos.			
· Primer plan quinquenal (1961-1965)	· Se interrumpió el primer plan del norte para incorporar a toda la nación en un Segundo Plan Quinquenal (1976-1980).	· Proteccionismo aplicado a industrias específicas, mediante instrumentos arancelarios y no arancelarios, v.gr., impuestos a la importación / exportación y subsidios a la exportación.	· Se seleccionaron muchas industrias líderes para el desarrollo. Se aprobaron estrategias para casi 39 industrias. (No incluye calzado)
	· Planificación de la economía y un mecanismo de precios no basado en el mercado.	· Estímulo a las empresas privadas y las empresas de propiedad extranjera con la Ley de Inversión Extranjera de 1987 y la Ley de Sociedades de 1991.	· Promoción de trasferencia tecnológica vía IED.
		· Implementación de un programa de inversión pública (1996-2000).	· Continúa la producción de manufactura de exportación.
		· Construcción de grupos económicos estatales para mejorar la competitividad del sector SOE en la industria.	· Promulgación de la Ley de la Inversión y la Ley de la Empresa para el cumplimiento de los compromisos signados con la OMC.
		· Desarrollo de zonas industriales y zonas francas industriales para fomentar la producción de exportación (1996-2001).	· Eliminación de instrumentos no arancelarios, pero continuó la aplicación de la tasa de impuesto a la exportación del 0% para la mayor parte de los productos de exportación con el propósito de estimular a las actividades de exportación.
Evaluación			
· El primer plan fue interrumpido en 1964 debido a los ataques aéreos de Estados Unidos en las construcciones a gran escala del norte.	· Alto crecimiento de la industria pesada.	· Estructura dual del sector industrial	· Los sectores de sustitución de importaciones no pudieron crecer ni proporcionar una oferta suficiente para otras industrias, incluidas las orientadas a la exportación.
· Infraestructura industrial y de transporte fueron severamente dañados.	· Predominio de empresas no rentables y burocráticas de propiedad estatal particularmente en la producción industrial.	· La estructura de las exportaciones se movió hacia los productos manufacturados pero los principales productos de exportación fueron todavía de recursos naturales.	· El sector exportador tuvo que recurrir a la importación de insumos.
· Escasez de mano de obra debido a la guerra.	· Baja productividad de la mano de obra.	· El sector SOE fue ineficiente en la producción industrial y presentó una baja productividad del trabajo.	· Los impactos indirectos de la IED, en particular mediante la transferencia de tecnología y los vínculos con las empresas nacionales, eran prácticamente inexistentes.
	· Deficiencias tecnológicas.		· Las políticas industriales fracasaron en facilitar las actividades de las empresas.
	· Insuficiente disponibilidad de alimentos y bienes de consumo.		· Se mantienen las ineficiencias de las SOE y de los grupos económicos estatales.
			· La política industrial se centró en productos/sectores específicos y no en mejorar la competitividad de las empresas.

Fuente: tomado de Nguyen Thi Tue Anh, Luu Minh Duc y Trinh Duc Chieu (2014).

Entre los principales desafíos que enfrenta la política industrial del calzado en Vietnam destaca la contribución mínima de las políticas actuales para mejorar la competitividad, la falta de políticas para fomentar la reestructuración de las empresas, y la carencia de un marco coordinado de la política industrial (Nguyen Thi Tue Anh, Luu Minh Duc and Trinh Duc Chieu. 2014). Por otro lado, Vietnam necesita elevar el valor agregado nacional de sus industrias para seguir creciendo y evitar la "trampa del ingreso medio". Esto a su vez exige instrumentar cambios radicales en la administración de políticas (Ohno Kenichi 2009). Existen algunas razones que explican las dificultades actuales que enfrenta la industria del calzado de Vietnam para elevar sus exportaciones, en particular, la subcontratación internacional, la exigencia por parte de contratistas extranjeros en el uso de ciertos insumos intermedios, lo cual genera una débil capacidad de diseño, de producción de insumos intermedios y del desarrollo de la oferta (Thanh Phan, et al. 2016).

Por otro lado, el país enfrenta problemas de proveeduría local en cuero sintético, telas no tejidas, tejidos técnicos, plantillas, materiales y accesorios (en metal y plástico), adhesivos y productos químicos. La industria local sólo logra suministrar menos del 20 % de dichos insumos y esto se explica en parte por limitaciones tecnológicas de la industria vietnamita (Thanh Phan, et al. 2016).

3. Análisis comercial de la cadena de valor del calzado en Vietnam y China

3.1. China y Vietnam en el mercado de calzado mexicano

En marzo de 2016 las exportaciones mexicanas del capítulo 64 del SA retrocedieron 23 %, si se compara el dato con el del año anterior, lo cual se explicó por el abrupto retroceso de

19.2 % en calzado de cuero (6403), que representó cerca del 68 % de las exportaciones totales de la industria del calzado (ver cuadro 10).

Asimismo, las importaciones crecieron al 8.3 % impulsadas por el crecimiento de 21.5 % en las importaciones de la partida Calzado de material textil (6404), la más relevante en términos de participación relativa. El déficit comercial se situó en 151 millones de dólares, siendo las partidas Calzado de material textil y los demás tipos de calzado (6405), las mayores generadoras de déficit.

Las exportaciones de calzado han reducido de manera significativa sus ritmos de expansión desde 2001, en comparación con el período 1995-2000. Además, se han concentrado crecientemente en calzado de cuero (6403), dicha partida representó en 2015 el 72 % de las exportaciones totales de la industria del calzado, catorce puntos más con respecto a 2001, al tiempo que las partidas 6404 a la 6406 han perdido participación relativa. En contraste, las importaciones mexicanas de calzado elevaron sus TCPA en el período de 2001 a 2015 a 10 %, al tiempo que las tasas interanuales han sido en términos generales positivas y estables.

Las importaciones de calzado están concentradas en tres partidas (6402, 6403 y 6404), pues representaron 89 % de las importaciones totales, 38 puntos porcentuales más con respecto a 2001. Destacan las importaciones de calzado de material textil, pues elevaron su participación relativa en más de 24 puntos entre 2001 y 2014.

De 1995 a 1997 la industria de calzado generó un creciente superávit comercial, impulsado entre otras cosas por la devaluación del peso mexicano. Desde entonces el superávit se redujo sistemáticamente hasta convertirse en déficit en 2002, y desde ese año y hasta 2015 la industria del calzado presenta un abultado y creciente déficit comercial, mismo que se multiplicó 43 veces al pasar de 9.3 millones de dólares en 2001 a 406 millones de dólares en 2015. El cazado de material textil ha sido el mayor generador del déficit y muestra una tendencia creciente, pues se multiplicó por 62 veces en igual periodo comparativo.

Cuadro 10
México: comercio exterior del capítulo 64 y sus partidas (1995- marzo de 2016).

Exportaciones										
		1995	2000	2005	2010	2014	2015	mar-2016	1995-2000	2001-2015
Valor (millones de dólares)										
64	Calzado	252	405	301	385	646	621	107	2,359	6,273
6401	Impermeable	1	1	7	9	10	9	2	7	107
6402	De caucho o plástico	6	9	6	48	69	57	11	69	441
6403	De cuero	145	246	224	257	457	446	73	1,374	4,296
6404	De material textil	31	20	6	14	34	39	7	69	417
6405	Los demás tipos	8	54	7	1	2	2	0	320	95
6406	Partes de calzado	62	75	52	56	73	68	14	503	915
Participación porcentual en el total										
64	Calzado	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	99.0	100.0
6401	Impermeable	0.39	0.16	2.16	2.35	1.59	1.39	1.75	0.29	1.71
6402	De caucho o plástico	2.37	2.15	1.94	12.53	10.71	9.19	10.08	2.93	7.04
6403	De cuero	57.37	60.78	74.32	66.68	70.77	71.82	67.80	58.23	68.49
6404	De material textil	12.30	5.04	2.08	3.62	5.30	6.33	6.91	2.94	6.65
6405	Los demás tipos	3.20	13.22	2.34	0.26	0.25	0.27	0.35	13.55	1.51
6406	Partes de calzado	24.38	18.64	17.15	14.56	11.38	11.00	13.10	21.31	14.59
Tasas de crecimiento internanuales a/										
64	Calzado	...	-5.1	4.1	25.4	-4.4	-3.9	-22.5	9.9	4.0
6401	Impermeable	...	-66.7	17.5	48.2	-7.8	-15.8	4.5	-7.7	10.5
6402	De caucho o plástico	...	-16.5	3.9	56.4	35.2	-17.5	-27.7	7.9	22.3
6403	De cuero	...	4.7	20.0	20.7	-8.9	-2.5	-19.2	11.2	5.7
6404	De material textil	...	62.0	-84.5	111.4	25.2	14.8	-44.5	-8.0	-1.4
6405	Los demás tipos	...	-24.4	-22.8	-65.7	15.5	5.0	-13.6	46.0	-17.8
6406	Partes de calzado	...	-21.2	22.5	17.3	-11.2	-7.1	-21.1	4.2	-0.3
Importaciones										
		1995	2000	2005	2010	2014	2015	mar-2016	1995-2000	2001-2015
Valor (millones de dólares)										
64	Calzado	137	190	419	641	1,010	1,027	258	902	9,161
6401	Impermeable	1	3	3	8	12	12	2	9	93
6402	De caucho o plástico	25	25	124	175	279	283	63	118	2,541
6403	De cuero	47	61	141	229	294	262	62	262	3,026
6404	De material textil	11	22	105	167	369	406	117	83	2,594
6405	Los demás tipos	1	2	4	5	9	12	2	9	82
6406	Partes de calzado	52	77	42	57	47	52	11	422	826
Participación porcentual en el total										
64	Calzado	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	99.0	100.0
6401	Impermeable	0.45	1.45	0.65	1.18	1.16	1.17	0.96	0.96	1.01
6402	De caucho o plástico	18.60	13.36	29.62	27.35	27.63	27.60	24.37	13.11	27.73
6403	De cuero	34.12	31.84	33.59	35.75	29.16	25.52	24.15	29.02	33.03
6404	De material textil	7.90	11.64	25.15	26.07	36.55	39.51	45.35	9.16	28.32
6405	Los demás tipos	0.94	1.09	0.88	0.70	0.86	1.14	0.81	0.96	0.89
6406	Partes de calzado	38.00	40.63	10.11	8.94	4.63	5.06	4.36	46.79	9.02
Tasas de crecimiento internanuales a/										
64	Calzado	...	17.2	7.0	27.6	10.5	1.7	8.3	6.8	10.0
6401	Impermeable	...	27.5	25.8	77.6	-3.5	2.1	4.1	35.1	14.1
6402	De caucho o plástico	...	50.7	5.5	22.9	11.3	1.6	-6.0	0.0	13.9
6403	De cuero	...	36.3	5.4	25.4	1.0	-11.0	4.3	5.3	7.8
6404	De material textil	...	18.3	27.8	29.3	22.7	9.9	21.5	15.4	17.6
6405	Los demás tipos	...	-2.2	-44.3	62.6	2.9	34.7	13.3	10.0	14.4
6406	Partes de calzado	...	-1.0	-13.7	41.5	-6.4	11.2	2.0	8.2	-3.8
Balance comercial										
		1995	2000	2005	2010	2014	2015	mar-2016	1995-2000	2001-2014
Valor (millones de dólares)										
64	Calzado	116	215	-117	-255	-364	-406	-151	1,457	-2,888
6401	Impermeable	0	-2	4	1	-1	-3	-1	-2	14
6402	De caucho o plástico	-19	-17	-118	-127	-210	-226	-52	-49	-2,099
6403	De cuero	98	186	83	28	163	184	10	1,112	1,271
6404	De material textil	20	-2	-99	-153	-335	-366	-110	-13	-2,177
6405	Los demás tipos	7	51	3	-4	-7	-10	-2	311	13
6406	Partes de calzado	10	-2	9	-1	27	16	3	81	89

a/ Para marzo de 2016 se calculó la tasa de crecimiento interanual. Para los periodos 1995-2000 y 2001-2015 se calcularon TCPA. Fuente: elaboración propia con base en GTA 2016.

Hasta marzo de 2016 70 % de las importaciones mexicanas de calzado provenían de China y Vietnam. No obstante, como se sugiere en el gráfico 4, las importaciones de Vietnam elevaron en 38 puntos porcentuales su participación relativa de 1995 a 2009, y desde entonces y hasta marzo de 2016 han perdido doce puntos de participación. Por su parte, la participación relativa de las importaciones chinas ha crecido en forma constante desde 1995, y desde el 2013 han superado a las importaciones vietnamitas hasta representar, en marzo de 2016, cerca del 43 % del total.

Durante marzo de 2016 las importaciones de calzado vietnamita a México crecieron al 10 %, estimuladas por la dinámica mostrada por el calzado de material textil (6404), que creció al 19 % y representó 66 % de la canasta importadora de calzado de ese país (ver cuadro 11). Las importaciones chinas crecieron al 6 %. Destaca que sus dos principales partidas, Calzado de caucho o plástico (6402) y Calzado de material textil (representaron juntas más del 77.6 % de las importaciones de calzado de China a México), mostraron dinámicas diferentes, la primera decreció en 7.3 % y la segunda creció al 15 %. Por otro lado, a marzo de 2016 más del 80 % de las importaciones mexicanas de las partidas 6402, 6404 y 6405 fueron chinas o vietnamitas. En el caso de la partida que incluye a los demás tipos de calzado (6405), tres cuartas partes fueron de origen chino; mientras que más del 40 % de las importaciones de la partida Calzado de material textil fueron de Vietnam.

Al comparar los períodos 1995-2000 y 2001-2015 destaca que las importaciones de calzado chino elevaron sus , al tiempo que las importaciones vietnamitas redujeron a la mitad sus ritmos de expansión promedio. Sobresalen las importaciones chinas de las partidas 6402, 6404 y 6405, por crecer a tasas promedio anual superiores o cercanas al 50 %. Por otro lado, las importaciones vietnamitas de calzado de material textil presentaron una TCPA de 25 %, veintinueve puntos porcentuales menos con respecto al periodo anterior.

Cuadro 11
México: importaciones chinas y vietnamitas del capítulo 64 y sus partidas (1995-2016/03)

Importaciones totales											
		1995	2000	2001	2005	2010	2014	2015	mar 2016	1995-2000	2001-2015
Valor (millones de dólares)											
64	Calzado	137	190	271	419	641	1,010	1,027	258	902	9,161
6401	Impermeable	1	3	2	3	8	12	12	2	9	93
6402	De caucho o plástico	25	25	46	124	175	279	283	63	118	2,541
6403	De cuero	47	61	91	141	229	294	262	62	262	3,026
6404	De material textil	11	22	42	105	167	369	406	117	83	2,594
6405	Los demás tipos	1	2	2	4	5	9	12	2	9	82
6406	Partes de calzado	52	77	89	42	57	47	52	11	422	826
Importaciones de Vietnam											
		1995	2000	2001	2005	2010	2014	2015	mar 2016	1995-2000	2001-2015
Valor (millones de dólares)											
64	Calzado	2	14	22	138	251	285	293	71	39	2,759
6401	Impermeable	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6402	De caucho o plástico	2	6	7	48	89	76	76	14	17	932
6403	De cuero	0	4	6	38	63	54	49	9	12	670
6404	De material textil	1	4	7	49	98	154	165	47	9	1,128
6405	Los demás tipos	0	0	1	2	0	1	2	0	0	18
6406	Partes de calzado	0	0	0	0	1	1	2	0	0	11
Participación porcentual en las importaciones de calzado de México											
64	Calzado	1.7	7.5	8.0	32.9	39.2	28.3	28.6	27.6	4.3	30.1
6401	Impermeable	0.10	0.00	0.71	0.00	0.00	0.84	1.35	2.16	0.01	0.42
6402	De caucho o plástico	6.75	23.67	16.28	39.02	50.79	27.11	26.74	22.50	14.52	36.67
6403	De cuero	0.31	6.19	6.50	27.30	27.40	18.25	18.73	14.80	4.56	22.15
6404	De material textil	4.65	19.76	17.85	46.37	58.42	41.84	40.57	40.22	11.06	43.47
6405	Los demás tipos	0.00	0.00	39.80	55.24	9.13	6.56	13.87	15.16	0.00	22.47
6406	Partes de calzado	0.00	0.16	0.10	0.54	2.08	1.73	3.89	3.85	0.12	1.29
Tasas de crecimiento interanuales a/											
64	Calzado	...	80.6	51.9	54.1	26.6	4.2	2.8	10.3	43.2	20.5
6401	Impermeable	...	...	...	...	...	618.0	64.7	-39.1	...	19.6
6402	De caucho o plástico	...	125.0	24.1	48.4	35.6	-10.2	0.2	-4.2	28.5	18.0
6403	De cuero	...	48.7	58.3	59.0	25.1	-11.7	-8.7	-7.4	91.8	16.3
6404	De material textil	...	69.4	70.4	59.3	20.6	21.0	6.6	19.1	54.1	24.7
6405	Los demás tipos	...	...	...	-1.9	-51.5	93.4	184.6	29.0	...	6.1
6406	Partes de calzado	...	3.7	-28.9	818.9	82.8	18.0	150.0	17804.7	...	25.0
Importaciones de China											
		1995	2000	2001	2005	2010	2014	2015	mar 2016	1995-2000	2001-2015
Valor (millones de dólares)											
64	Calzado	3	8	11	42	106	399	432	110	29	2,075
6401	Impermeable	0	0	0	0	1	5	6	1	1	27
6402	De caucho o plástico	1	1	0	9	20	134	150	37	3	580
6403	De cuero	1	3	5	15	43	89	75	18	12	578
6404	De material textil	0	0	1	5	17	149	174	49	1	646
6405	Los demás tipos	0	0	0	0	3	7	9	2	0	36
6406	Partes de calzado	1	3	5	12	23	14	18	4	12	208
Participación porcentual en las importaciones de calzado de México											
64	Calzado	2.08	4.22	4.18	9.93	16.55	39.48	42.08	42.71	3.26	22.66
6401	Impermeable	13.10	8.45	19.53	0.10	17.90	42.60	46.05	57.74	8.75	28.90
6402	De caucho o plástico	2.44	2.22	0.93	7.64	11.35	48.16	52.92	58.79	2.33	22.84
6403	De cuero	3.09	5.74	5.78	10.90	18.66	30.32	28.77	29.13	4.67	19.11
6404	De material textil	0.44	1.22	1.73	4.95	9.97	40.34	42.98	41.46	1.45	24.91
6405	Los demás tipos	8.68	0.39	0.15	0.12	58.31	77.92	73.69	75.29	5.15	44.17
6406	Partes de calzado	1.05	4.50	5.13	27.26	39.72	30.55	34.95	31.84	2.86	25.18
Tasas de crecimiento interanuales a/											
64	Calzado	...	32.2	41.4	22.1	45.4	23.3	8.4	6.2	23.0	29.7
6401	Impermeable	...	-15.7	58.2	25.5	284.8	-6.7	10.4	37.0	23.7	21.4
6402	De caucho o plástico	...	60.3	-24.4	145.8	12.1	40.6	11.6	-7.3	-1.9	52.0
6403	De cuero	...	61.0	51.6	47.8	41.9	1.5	-15.5	13.4	19.2	20.9
6404	De material textil	...	-39.6	168.9	-31.8	25.1	30.2	17.1	14.6	41.3	48.0
6405	Los demás tipos	...	-89.3	-65.9	-48.0	172.5	7.3	27.4	38.1	-40.8	77.7
6406	Partes de calzado	...	25.8	31.0	-5.1	117.6	3.7	27.2	5.6	44.7	10.4

a/ Para marzo de 2016 se calculó la tasa de crecimiento interanual. Para los periodos 1995-2000 y 2001-2015 se calcularon TCPA.
Fuente: elaboración propia con base en GTA 2016.

De 1995 al año 2000 las importaciones vietnamitas de calzado desplazaron en forma parcial a las chinas, sobre todo en calzado impermeable y en los demás tipos de calzado, la tendencia se revierte del 2001 al 2015, pues ahora son las importaciones chinas las que ganan una importante cuota de mercado mexicano en contra de Vietnam y de las importaciones del resto del mundo, en particular en las partidas 6402, 6403 y la 6405 (ver gráfico 5). Con ello, la cuota de mercado para el período largo que va de 1995 al 2015, en términos de participaciones relativas ha sido favorable para China. Así, bien se puede sostener que China ha desplazado parcialmente a Vietnam en tres partidas clave: Calzado de caucho o plástico (6402); Calzado de cuero (6403); Calzado de material textil (6404). Las tres representaron más del 90 % de las importaciones de calzado realizadas por México.

Considerando el desplazamiento de importaciones de calzado vietnamitas de plástico, cuero y textil, dada la abrupta presencia de China en el mercado mexicano, sobre todo a partir del 2001, una tarea interesante consiste en examinar lo que ha ocurrido con las empresas productoras y proveedoras nacionales de calzado. En un documento reciente se ha demostrado cómo de 1994 al año 2012, por cada aumento en un punto porcentual de las importaciones de insumos (y permitiendo que el tipo de cambio real varíe) por parte de 99 industrias orientadas al mercado nacional (incluye a la industria del calzado), se deprime la inversión real en esas industrias en 0.33 puntos, mostrando evidencia de un efecto desplazamiento de producción local por producción extranjera (Ortiz Velásquez 2015).

Cuadro 12
México: indicadores socioeconómicos de la industria del calzado (2003-2014) (precios contantes de 2008) a/

	2003	2005	2010	2012	2013	2014	2003-2014
Valor agregado bruto (índice 2003=100)							TCPA
31-33 Industria manufacturera	100.0	111.95	108.98	110.95	115.01	120.15	1.7
3162 Calzado	100.0	107.96	97.68	104.44	105.34	111.04	1.0
316211 Calzado con corte de piel y cuero	100.0	107.95	97.08	108.69	109.10	116.73	1.4
316212 Calzado con corte de tela	100.0	117.06	105.76	67.04	75.20	71.89	-3.0
316213 Calzado de plástico	100.0	91.32	91.68	110.01	104.80	98.05	-0.2
Número de establecimientos (índice 2003=100)							TCPA
31-33 Industria manufacturera	100.0	99.78	86.85	86.72	86.55	86.44	-1.3
3162 Calzado	100.0	100.00	83.56	78.60	75.28	70.48	-3.1
316211 Calzado con corte de piel y cuero	100.0	100.00	82.45	77.91	75.26	71.10	-3.1
316212 Calzado con corte de tela	100.0	100.00	86.11	80.73	78.04	69.97	-3.2
316213 Calzado de plástico	100.0	100.00	90.48	81.99	70.68	65.03	-3.8
Personal ocupado total (índice 2003=100)							TCPA
31-33 Industria manufacturera	100.0	101.01	94.14	95.09	96.53	101.29	0.1
3162 Calzado	100.0	99.17	94.98	95.82	97.51	99.09	-0.1
316211 Calzado con corte de piel y cuero	100.0	100.66	97.57	102.11	102.47	105.33	0.5
316212 Calzado con corte de tela	100.0	93.28	80.23	61.23	75.61	73.69	-2.7
316213 Calzado de plástico	100.0	90.76	88.18	77.17	73.16	64.77	-3.9
Materias primas y auxiliares consumidas nacionales (índice 2003=100)							TCPA
31-33 Industria manufacturera	100.0	116.55	128.02	146.41	146.24	155.52	4.1
3162 Calzado	100.0	107.53	103.72	93.55	94.37	97.35	-0.2
316211 Calzado con corte de piel y cuero	100.0	106.82	102.10	92.79	93.34	97.77	-0.2
316212 Calzado con corte de tela	100.0	123.01	124.24	98.39	101.10	94.88	-0.5
316213 Calzado de plástico	100.0	94.38	98.08	98.80	101.40	94.17	-0.5
Importaciones totales (índice 2003=100)							TCPA
31-33 Industria manufacturera	100.0	113.14	141.67	195.60	212.95	249.82	8.7
3162 Calzado	100.0	126.65	167.33	213.30	215.99	244.54	8.5
316211 Calzado con corte de piel y cuero	100.0	122.82	179.54	235.27	278.97	342.04	11.8
316212 Calzado con corte de tela	100.0	151.50	184.67	230.26	180.33	205.51	6.8
316213 Calzado de plástico	100.0	117.61	152.01	192.25	194.16	203.36	6.7
Importaciones chinas							TCPA
31-33 Industria manufacturera	100.0	105.16	138.54	208.97	238.70	287.13	10.1
3162 Calzado	100.0	111.38	160.72	241.05	268.08	319.33	11.1
316211 Calzado con corte de piel y cuero	100.0	28.63	81.56	288.88	418.72	542.14	16.6
316212 Calzado con corte de tela	100.0	1,748.14	2,491.90	6,487.87	6,805.43	10,172.67	52.2
316213 Calzado de plástico	100.0	123.24	168.54	201.05	202.63	221.67	7.5
Materias primas y auxiliares consumidas nacionales (participación % en materias primas y auxiliares totale							Diferencia
31-33 Industria manufacturera	69.28	70.01	72.47	72.13	71.41	71.85	2.57
3162 Calzado	92.02	92.26	93.00	92.43	92.75	94.22	2.20
316211 Calzado con corte de piel y cuero	92.47	92.37	93.07	92.50	92.92	94.64	2.18
316212 Calzado con corte de tela	92.48	94.88	96.60	95.61	94.93	94.85	2.37
316213 Calzado de plástico	84.23	85.33	85.25	86.60	86.99	86.28	2.05
Importaciones chinas (participación % en importaciones totales)							Diferencia
31-33 Industria manufacturera	22.30	20.72	21.80	23.82	24.99	25.63	3.33
3162 Calzado	40.26	35.41	38.67	45.50	49.97	52.58	12.31
316211 Calzado con corte de piel y cuero	25.96	6.05	11.79	31.88	38.97	41.15	15.19
316212 Calzado con corte de tela	0.68	7.79	9.11	19.03	25.49	33.43	32.75
316213 Calzado de plástico	67.03	70.24	74.32	70.10	69.96	73.07	6.04

a/ Cifras originales expresadas en miles de pesos mexicanos constantes de 2008. Para mayor información sobre la metodología utilizada (procesos de correlación TIGIE-SCIAN 2002-SCIAN 2007, interpolación y deflactación), ver Ortiz Velásquez (2015). Fuente: elaboración propia con base en INEGI (2016).

Al partir de lo anterior, y considerando la creciente presencia china en la industria manufacturera mexicana y en la industria del calzado en particular, bien puede sostenerse que las importaciones chinas han contribuido a acentuar el débil dinamismo de la industria del calzado mexicano.[3] Por ejemplo, las muy altas TCPA de las importaciones chinas de calzado a nivel de rama y clase industrial de 2003 a 2014 guardan una asociación cualitativa con el débil dinamismo mostrado por el PIB de la industria del calzado y con sus decrecimientos en número de establecimientos, empleo y encadenamientos productivos (reflejado en el desempeño de los insumos nacionales), en particular en calzado de plástico y textil, rubros en los que China tiene una importancia creciente (ver cuadro 12). Desde otra perspectiva, las importaciones chinas representan una "amenaza parcial" para los productores nacionales de dicha industria, y ello es claro en el aumento de doce puntos porcentuales en la participación relativa de las importaciones de calzado chino desde el 2003, al tiempo que la producción de calzado creció apenas al 1 % y la proveeduría en la industria decreció al 0.2 %.

3.2. China, México y Vietnam en el mercado de calzado estadunidense

Estados Unidos es el principal mercado de consumo de calzado en el mundo y por lo tanto presenta una estructura importadora neta. Ello se ha reflejado, de hecho, en la presencia de un abultado y creciente déficit comercial del capítulo 64 desde 1995. Cabe señalar que hasta el 2015 el déficit comercial se ha multiplicado 2.3 veces, siendo la partida Calzado de cuero (6403), la que mayor déficit comercial del capítulo genera (ver cuadro 13). Al tercer trimestre de 2016 dicha partida

3 Sin duda alguna, en la crisis del aparato productivo mexicano han influido otros factores, además de China, entre los que se cuentan, el débil dinamismo del mercado interno, el racionamiento del crédito productivo, los periodos recurrentes de apreciación del tipo de cambio (que estimulan la entrada masiva de importaciones), la caída de la inversión pública en infraestructura, los programas que favorecen procesos de importaciones temporales, entre otros. Un examen in extenso se presenta en Ortiz Velásquez (2015).

participó con un 40 % en el déficit comercial del calzado. Desde otro punto de vista, la relación importaciones a exportaciones del capítulo 64 pasó de 15:1 en 1995 a 19:1 en 2015 y en marzo de 2016. Mientras que en marzo de 2016 fue de 35:1, 20:1 y 30:1 para las partidas Calzado de caucho o plástico, Calzado de cuero y Calzado de material textil, respectivamente.

Al tercer mes de 2016 las importaciones de calzado por parte de Estados Unidos se redujeron en un 6.3 %. Las partidas 6402 a la 6404 (que representan más del 96 % de las importaciones estadounidenses de calzado) redujeron su crecimiento en 11 %. Por otro lado, de 1995 a 2015 las importaciones de calzado presentan grosso modo variaciones positivas y relativamente estables, sólo interrumpidas por la crisis asiática de 1998 y por la crisis financiera mundial de 2009. De hecho, preservaron sus TCPA de 4.2 % de periodo en periodo. Al comparar el 2001 con 2015 tres partidas concentraron 95 % de las importaciones de calzado, pero a su interior se han producido algunas reorientaciones a nivel de partidas. Por ejemplo, en 2015 47 % de las importaciones las constituía el calzado de cuero, diecisiete puntos porcentuales menos con respecto a 2001, entretanto la partida Calzado de material textil elevó su participación relativa en poco más de catorce puntos.

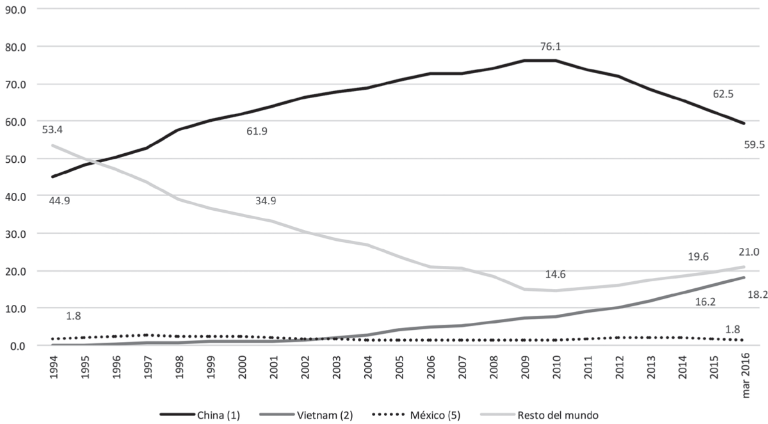
La evolución de las importaciones por país de origen a Estados Unidos refleja una muy alta pero decreciente participación de las importaciones chinas, en particular desde la crisis financiera mundial de 2008-2009 (en 2015 participó con 62.5 %, catorce puntos porcentuales menos con respecto a 2009 y similar participación de 2001-2002); una creciente participación de Vietnam (de 2001 a 2015 elevó en más de quince puntos su participación relativa en las importaciones de calzado de Estados Unidos) y una muy baja y estancada participación de la industria mexicana del calzado (la participación en 2015 fue de 1.8 %, igual que veintiún años atrás) (ver gráfico 6). Es importante destacar que hasta 2016 China y Vietnam son los importadores uno y dos de Estados Unidos, en tanto que México figura como el quinto importador de relevancia, superado incluso por Italia (lugar 3) e Indonesia (lugar 4).

Cuadro 13
Estados Unidos: comercio exterior del capítulo 64 y sus partidas (1995-2016/03)
(Millones de dólares)

Exportaciones										
		1995	2000	2005	2010	2014	2015	mar 2016	1995-2000	2001-2015
Valor (Millones de dólares)										
64	Calzado	791	867	731	1,105	1,456	1,464	343	5,147	15,329
6401	Impermeable	12	11	14	24	29	25	6	67	298
6402	De caucho o plástico	61	102	120	174	250	251	53	414	2,684
6403	De cuero	362	298	274	437	628	577	127	2,031	6,092
6404	De material textil	115	116	55	118	174	199	58	634	1,624
6405	Los demás tipos	33	32	44	103	137	147	36	238	1,251
6406	Partes de calzado	207	308	224	249	237	264	63	1,762	3,380
Participación porcentual en el total										
64	Calzado	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
6401	Impermeable	1.52	1.27	1.89	2.21	2.02	1.69	1.76	1.29	1.94
6402	De caucho o plástico	7.73	11.72	16.43	15.75	17.14	17.12	15.37	8.05	17.51
6403	De cuero	45.80	34.41	37.47	39.56	43.15	39.43	36.97	39.47	39.75
6404	De material textil	14.52	13.41	7.54	10.71	11.96	13.62	17.01	12.31	10.59
6405	Los demás tipos	4.23	3.65	5.97	9.28	9.44	10.07	10.45	4.63	8.16
6406	Partes de calzado	26.19	35.54	30.70	22.49	16.29	18.06	18.44	34.24	22.05
Tasas de crecimiento internanuales a/										
64	Calzado	...	3.3	11.8	17.0	4.7	0.5	-2.3	1.9	4.3
6401	Impermeable	...	25.4	46.4	18.7	-2.3	-15.8	-13.0	-1.8	4.7
6402	De caucho o plástico	...	30.9	3.7	6.0	1.2	0.4	-11.1	10.7	4.6
6403	De cuero	...	-4.5	11.7	18.7	5.2	-8.2	-13.9	-3.8	5.4
6404	De material textil	...	17.5	4.8	11.1	5.9	14.5	35.1	0.2	6.7
6405	Los demás tipos	...	-10.8	14.8	18.7	2.3	7.2	8.2	-1.1	12.5
6406	Partes de calzado	...	0.8	16.3	25.3	8.4	11.4	3.4	8.3	-0.3
Importaciones										
		1995	2000	2005	2010	2014	2015	mar 2016	1995-2000	2001-2014
Valor (Millones de dólares)										
64	Calzado	12,106	14,854	17,932	20,903	26,017	27,650	6,388	81,673	302,217
6401	Impermeable	41	45	91	143	181	201	33	267	1,677
6402	De caucho o plástico	2,563	3,423	4,032	5,991	6,996	7,027	1,842	17,808	76,635
6403	De cuero	7,513	9,272	11,518	11,004	12,851	12,932	2,565	51,068	170,015
6404	De material textil	1,385	1,571	1,152	1,244	4,958	6,416	1,738	8,832	33,052
6405	Los demás tipos	95	183	797	2,142	600	665	124	735	15,296
6406	Partes de calzado	508	359	342	379	432	409	86	2,963	5,541
Participación porcentual en el total										
64	Calzado	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
6401	Impermeable	0.34	0.30	0.51	0.68	0.69	0.73	0.52	0.33	0.56
6402	De caucho o plástico	21.17	23.05	22.48	28.66	26.89	25.42	28.83	21.80	25.36
6403	De cuero	62.06	62.42	64.23	52.64	49.39	46.77	40.15	62.53	56.26
6404	De material textil	11.44	10.58	6.42	5.95	19.06	23.21	27.21	10.81	10.94
6405	Los demás tipos	0.79	1.23	4.44	10.25	2.30	2.40	1.94	0.90	5.06
6406	Partes de calzado	4.20	2.42	1.91	1.81	1.66	1.48	1.35	3.63	1.83
Tasas de crecimiento internanuales a/										
64	Calzado	...	5.6	8.6	19.3	4.9	6.3	-6.3	4.2	4.3
6401	Impermeable	...	10.8	12.0	44.9	29.4	11.1	-26.5	1.9	8.7
6402	De caucho o plástico	...	3.6	12.6	21.8	0.7	0.5	-11.0	6.0	5.1
6403	De cuero	...	7.5	4.8	15.2	4.3	0.6	-11.9	4.3	2.1
6404	De material textil	...	3.9	14.1	25.0	15.1	29.4	11.3	2.5	11.6
6405	Los demás tipos	...	34.1	52.3	31.1	-7.2	10.8	-9.8	14.0	8.7
6406	Partes de calzado	...	-19.3	8.0	16.9	-3.9	-5.4	-5.0	-6.7	0.9
Balance comercial										
		1995	2000	2005	2010	2014	2015	mar 2016	1995-2000	2001-2014
Valor (millones de dólares)										
64	Calzado	-11,315	-13,987	-17,202	-19,797	-24,561	-26,186	-6,045	-76,526	-286,888
6401	Impermeable	-29	-34	-77	-118	-151	-176	-27	-200	-1,380
6402	De caucho o plástico	-2,501	-3,322	-3,912	-5,817	-6,746	-6,777	-1,789	-17,393	-73,951
6403	De cuero	-7,151	-8,974	-11,245	-10,567	-12,223	-12,355	-2,438	-49,037	-163,922
6404	De material textil	-1,270	-1,455	-1,097	-1,125	-4,784	-6,217	-1,680	-8,198	-31,428
6405	Los demás tipos	-62	-152	-753	-2,040	-462	-517	-88	-497	-14,045
6406	Partes de calzado	-301	-51	-118	-130	-195	-144	-23	-1,201	-2,161

a/ Para marzo de 2016 se calculó la tasa de crecimiento interanual. Para los períodos 1995-2000 y 2001-2015 se calcularon TCPA.
Fuente: elaboración propia con base en GTA 2016.

Gráfico 6
Estados Unidos: importaciones del capítulo 64 por principales socios (1994-2016/03)
(participación porcentual en el total)



Fuente: elaboración propia con base en GTA 2016.

En 2015 China abasteció en promedio más del 50 % de las importaciones de calzado de Estados Unidos en cada una de las seis partidas que integran el capítulo 64, destacando las importaciones de las partidas 6402 y 6405, por presentar participaciones superiores al 75 % (ver cuadro 13). Es importante señalar que a 2015 más del 40 % de las exportaciones de calzado chino a Estados Unidos correspondieron a calzado de cuero (6403). En términos de ritmos de expansión, las importaciones de calzado redujeron a la mitad sus TCPA en el período 2001-2015. La partida 6403, la de mayor participación relativa en exportaciones de calzado a Estados Unidos, fue la menos dinámica al apenas crecer al 1.7 %, lo cual explica su caída relativa de dieciséis puntos porcentuales de 2001 a 2015.

Cuadro 14
Estados Unidos: importaciones mexicanas, chinas y vietnamitas del capítulo 64 y sus partidas (1995-2016/03)
(Millones de dólares)

		1995	2000	2005	2010	2014	2015	mar-2016	1995-2000	2001-2015
Importaciones totales										
Valor (millones de dólares)										
64	Calzado	12,106	14,854	17,932	20,903	26,017	27,650	6,388	81,673	289,420
6401	Impermeable	41	45	91	143	181	201	33	267	1,522
6402	De caucho o plástico	2,563	3,423	4,032	5,991	6,996	7,027	1,842	17,808	73,031
6403	De cuero	7,513	9,272	11,518	11,004	12,851	12,932	2,565	51,068	166,355
6404	De material textil	1,385	1,571	1,152	1,244	4,958	6,416	1,738	8,832	28,206
6405	Los demás tipos	95	183	797	2,142	600	665	124	735	14,815
6406	Partes de calzado	508	359	342	379	432	409	86	2,963	5,492
Importaciones de China										
		1995	2000	2005	2010	2014	2015	mar-2016	1995-2000	2001-2015
Valor (Millones de dólares)										
64	Calzado	5,824	9,195	12,725	15,917	17,065	17,276	3,803	45,267	211,604
6401	Impermeable	17	28	54	97	135	142	21	135	1,146
6402	De caucho o plástico	1,912	2,789	3,457	5,002	5,296	5,159	1,329	14,052	62,686
6403	De cuero	2,999	5,004	7,512	7,688	7,329	6,946	1,277	24,429	107,047
6404	De material textil	733	1,131	793	895	3,558	4,230	1,027	5,460	23,711
6405	Los demás tipos	69	130	724	1,989	524	590	105	547	13,953
6406	Partes de calzado	95	112	184	245	223	209	44	645	3,061
Participación porcentual en las importaciones de calzado de Estados Unidos										
64	Calzado	48.11	61.90	70.96	76.15	65.59	62.48	59.53	55.42	73.11
6401	Impermeable	40.35	62.33	60.01	68.14	74.82	70.66	63.00	50.65	75.32
6402	De caucho o plástico	74.61	81.46	85.74	83.49	75.71	73.41	72.17	78.91	85.83
6403	De cuero	39.92	53.97	65.22	69.87	57.03	53.71	49.80	47.84	64.35
6404	De material textil	52.90	71.99	68.80	71.96	71.77	65.93	59.06	61.81	84.06
6405	Los demás tipos	72.22	71.05	90.84	92.87	87.32	88.79	84.58	74.33	94.18
6406	Partes de calzado	18.60	31.31	53.86	64.68	51.65	51.07	50.99	21.76	55.74
Tasas de crecimiento interanuales a/										
64	Calzado	...	9.0	12.1	19.4	0.3	1.2	-14.4	9.6	4.2
6401	Impermeable	...	25.4	6.4	68.1	31.5	4.9	-31.8	11.2	9.2
6402	De caucho o plástico	...	4.3	13.7	18.9	-3.2	-2.6	-16.0	7.8	4.1
6403	De cuero	...	11.0	8.2	16.1	-0.5	-5.2	-19.7	10.8	1.7
6404	De material textil	...	10.2	14.4	23.1	9.3	18.9	-4.6	9.1	11.1
6405	Los demás tipos	...	26.8	56.4	32.4	-8.7	12.7	-11.2	13.6	9.3
6406	Partes de calzado	...	14.8	14.6	12.4	-9.9	-6.4	-0.2	3.5	3.7
Importaciones de Vietnam										
		1995	2000	2005	2010	2014	2015	mar-2016	1995-2000	2001-2015
Valor (Millones de dólares)										
64	Calzado	3	125	721	1,623	3,623	4,474	1,162	526	23,492
6401	Impermeable	0	0	0	0	0	1	0	0	2
6402	De caucho o plástico	0	38	170	561	1,017	1,075	311	198	6,722
6403	De cuero	3	54	490	813	1,690	1,946	382	198	11,900
6404	De material textil	0	33	54	170	878	1,417	461	129	4,369
6405	Los demás tipos	0	0	6	79	9	12	2	0	406
6406	Partes de calzado	0	0	0	0	28	23	5	0	93
Participación porcentual en las importaciones de calzado de Estados Unidos										
64	Calzado	0.03	0.84	4.02	7.76	13.93	16.18	18.19	0.64	8.12
6401	Impermeable	0.00	0.00	0.14	0.11	0.23	0.30	1.46	0.00	0.13
6402	De caucho o plástico	0.00	1.11	4.23	9.36	14.54	15.30	16.90	1.11	9.20
6403	De cuero	0.04	0.58	4.26	7.39	13.15	15.05	14.90	0.39	7.15
6404	De material textil	0.02	2.08	4.68	13.68	17.71	22.08	26.50	1.46	15.49
6405	Los demás tipos	0.00	0.09	0.80	3.67	1.54	1.78	1.86	0.04	2.74
6406	Partes de calzado	0.00	0.01	0.08	0.08	6.57	5.70	5.75	0.00	1.70
Tasas de crecimiento interanuales a/										
64	Calzado	...	-14.3	51.9	25.9	23.6	23.5	15.3	106.7	28.6
6401	Impermeable	...	...	...	...	274.3	49.1	1031.0	...	39.7
6402	De caucho o plástico	...	-34.4	42.4	43.0	20.6	5.7	3.7	306.3	24.4
6403	De cuero	...	13.4	48.3	13.4	23.1	15.1	-2.5	78.9	29.4
6404	De material textil	...	-18.9	137.1	47.7	29.2	61.4	49.2	152.6	32.0
6405	Los demás tipos	...	...	335.4	22.3	26.9	28.3	9.4	261.6	44.0
6406	Partes de calzado	...	15364.7	-33.4	-37.1	2.0	-17.9	3.7	79.5	84.4
Importaciones de México										
		1995	2000	2005	2010	2014	2015	mar-2016	1995-2000	2001-2015
Valor (Millones de dólares)										
64	Calzado	237	351	247	319	499	494	84	1,983	5,110
6401	Impermeable	0	1	6	8	8	6	1	5	93
6402	De caucho o plástico	4	4	3	34	34	28	7	42	249
6403	De cuero	119	225	187	219	379	380	57	1,141	3,667
6404	De material textil	47	52	5	9	21	25	6	306	315
6405	Los demás tipos	1	2	2	4	3	3	1	8	33
6406	Partes de calzado	67	67	44	44	54	51	11	481	753
Participación porcentual en las importaciones de calzado de Estados Unidos										
64	Calzado	1.95	2.36	1.38	1.52	1.92	1.79	1.31	2.43	1.77
6401	Impermeable	0.00	2.06	7.01	5.47	4.37	3.15	4.50	1.87	6.09
6402	De caucho o plástico	0.14	0.12	0.08	0.57	0.49	0.40	0.40	0.24	0.34
6403	De cuero	1.58	2.43	1.62	1.99	2.95	2.94	2.22	2.23	2.20
6404	De material textil	3.36	3.30	0.40	0.76	0.42	0.40	0.33	3.47	1.12
6405	Los demás tipos	0.59	1.13	0.22	0.18	0.54	0.42	0.60	1.03	0.23
6406	Partes de calzado	13.16	18.69	12.93	11.62	12.39	12.49	13.20	16.22	13.72
Tasas de crecimiento interanuales a/										
64	Calzado	...	-0.9	1.8	25.5	-9.1	-0.9	-20.9	8.2	3.3
6401	Impermeable	...	-42.4	21.2	54.8	-3.7	-19.9	16.2	91.8	6.0
6402	De caucho o plástico	...	-42.2	34.2	224.0	-2.6	-17.6	7.6	3.0	21.6
6403	De cuero	...	8.2	8.9	14.4	-9.8	0.4	-26.5	13.6	5.0
6404	De material textil	...	-4.3	-77.9	192.2	19.9	22.1	-3.7	2.2	-5.1
6405	Los demás tipos	...	147.9	32.9	376.3	4.1	-14.7	1.4	29.7	5.6
6406	Partes de calzado	...	-18.7	6.8	3.3	-17.7	-4.7	-15.8	0.1	-1.3

a/ Para marzo de 2016 se calculó la tasa de crecimiento interanual. Para los períodos 1995-2000 y 2001-2015 se calcularon TCPA.
Fuente: elaboración propia con base en GTA 2016.

Por su parte, las importaciones vietnamitas a Estados Unidos elevaron en forma significativa su participación relativa desde 2001, en particular en tres partidas: Calzado de caucho o plástico (6402), con un aumento de catorce puntos hasta 2015; Calzado de cuero, con un aumento de quince puntos, y Calzado de material textil, con un aumento de veinte puntos porcentuales. Se trata de partidas relevantes, pues juntas han representado más del 98 % de las importaciones de calzado de Vietnam al mercado estadounidense desde 1995. A diferencia del caso chino, las importaciones vietnamitas han presentado TCPA de dos dígitos, y las tres partidas más relevantes crecieron en promedio al 28.6 %.

El calzado mexicano representó apenas el 1.8 % de las importaciones totales de Estados Unidos, 0.3 puntos porcentuales menos con respecto a 2001 (ver cuadro 14). Destaca la partida denominada Partes del calzado (6406), por presentar la mayor cuota de mercado de 12.5, no obstante que redujo en cinco puntos su participación con respecto a 2001. La partida de Calzado de cuero (6403) fue la única que elevó su participación relativa en el mercado estadounidense, al situarse en 2.9 % durante 2015. Es importante señalar que ambas partidas representaron 87 % de las importaciones de calzado desde México.

4. | Conclusiones

En este capítulo se presentó un análisis sintético y actual de la industria del calzado (y el cuero) en Vietnam, con atención particular en su estructura, organización industrial, tema de la propiedad, participación en la cadena de valor mundial de calzado, así como en los programas e instrumentos de fomento industrial y en la industria en cuestión. Lo anterior con el propósito de comprender el boom mundial de la industria del calzado vietnamita y su creciente presencia en el mercado mexicano y potenciales efectos en la industria local en el contexto de la discusión actual en torno del TPP. Posteriormente se presentó un análisis del comercio del capítulo 64 (y sus partidas respectivas) de China y Vietnam en el mercado mexicano y de estos tres países en el mercado estadounidense desde 1990, ello con el fin de identificar, en términos estadísticos, posibles efectos

de desplazamiento del calzado mexicano en su propio mercado y en el mercado de Estados Unidos por la irrupción de China y Vietnam.

Vietnam inicia en 1986 un proceso de reformas de apertura denominadas Doi Moi. La TCPA del PIB global fue de 7 % de 1986 a 2014. Como en el caso chino, el crecimiento se asentó en un muy alto coeficiente de inversión y en el dinamismo de las exportaciones. La industria manufacturera es el sector clave y el Estado (controlado por el Partido Comunista de Vietnam) incide en forma notoria en la esfera productiva, entre otras cosas, mediante empresas estatales en sectores específicos. Por otro lado, el proceso de apertura favoreció la llegada de IED a las manufacturas, sobre todo de origen coreano, japonés y taiwanés. De hecho, la OMC (2013) ha señalado que buena parte de la producción manufacturera en Vietnam corresponde a empresas con IED.

La industria del calzado es relevante para la socioeconomía de Vietnam, basta recordar que en 2014 participó con el 7.1 % de las exportaciones vietnamitas (tres puntos porcentuales menos con respecto a 2000) y con 9.3 % de las exportaciones manufactureras (catorce puntos menos con respecto a 2000) (UN-COMTRADE 2016). El número de empleados se elevó desde 400 000 en 2000 a 650 000 en 2008 y a 842 000 en 2012, predominando el trabajo femenino, con una participación relativa promedio de 80 %. Además, la industria del calzado de cuero y los productos de cuero representan aproximadamente 40 % del valor de la producción industrial en Vietnam (Dinh 2013).

La industria del cuero y el calzado se compone de diferentes tipos de empresas, incluyendo aquellas de propiedad estatal, las privadas, las de participación limitada, las conjuntas y las de propiedad extranjera. Entre las empresas nacionales, las no estatales son las predominantes, pero alrededor del 70 % de ellas se conforma de pequeñas empresas que actúan como subcontratistas de grandes empresas extranjeras. Por otro lado, las empresas con IED han mostrado un crecimiento significativo. De hecho, buena parte de las empresas con IED son de propietarios taiwaneses y coreanos con gran capacidad financiera. A nivel micro destacan empresas como Pou Chen, Poyuen (Taiwán), Shang Hung Cheng, Tea Kuang VN

y Hwa Soung (Corea del Sur) que maquilan para grandes grupos mundiales de distribución de prendas de vestir y calzado, como INDITEX. Un examen a nivel de empresa mostró que de 1991 a enero de 2016 se registró un total de 235 transacciones transfronterizas en la industria del calzado vietnamita, por un monto acumulado de 2 142 millones de dólares, de los cuales, 46 % provinieron de Taiwán y el restante 54 % de China (incluido Hong Kong).

Según Dang Hao Nguyen (2009) las empresas con IED participan con 65 %-70 % de las exportaciones totales de calzado de Vietnam. De hecho, según Dinh (2013), una sola empresa, Nike, es responsable de aproximadamente la mitad de las exportaciones de calzado de Vietnam. Con ello la industria vietnamita del cuero y calzado opera con bajos grados de apropiación de valor agregado. Por ejemplo, de 1995 a 2011 el contenido nacional de las exportaciones brutas de la industria vietnamita de textiles, cuero y piel, fue el más bajo de entre las principales economías exportadoras del sector (56.8 %), seguido muy de cerca por las exportaciones mexicanas (con 62 %) y un poco más arriba por China (con 69.3 %) (OECD-WTO TIVA. 2016).

Lo anterior revela que la industria del calzado en Vietnam está profundamente integrada a la dinámica de las cadenas globales de valor, al participar en segmentos de bajo valor agregado, por lo cual es vulnerable al vaivén de la economía internacional. Estudios recientes apuntan a los estragos en términos de producción, empleo y salarios en la industria como consecuencia de la crisis financiera internacional de 2009.

A nivel meso destaca la presencia de diferentes instituciones del calzado en Vietnam, como el Department of Industry and Commerce (DOIC), el Department of Labour, la Invalid and Social Affairs (DOLISA), la Shoes and Leather Association of Ho Chi Minh City (SLA) y la Vietnam Leather and Footwear Association (LEFASO). En términos de programas e instrumentos específicos de fomento a la industria destacan los elevados aranceles aplicables al calzado; la creación de diversas zonas francas y económicas para atraer IED. En 2001 el gobierno vietnamita identificó once industrias principales, consideradas vitales para impulsar el proceso de industrialización del país, entre las que destacan: textiles, prendas

de vestir, calzado, producción de papel y artesanías. Durante este periodo se aplicó un gran número de incentivos para implementar las diferentes estrategias de desarrollo sectorial: políticas orientadas al mercado; políticas para movilizar recursos, política impositiva, política de investigación más desarrollo (I+D), política de desarrollo de recursos humanos, entre otras.

Se pueden citar ciertas debilidades y retos identificados en algunos estudios recientes, tales como que la industria del calzado en Vietnam requiere mejorar su capacidad para adaptarse a mayores pedidos de producción y a cumplimentarlos con plazos más cortos. Debe emprenderse un conjunto de acciones para mejorar la organización empresarial, sobre todo considerando la escasa negociación colectiva confederal y sectorial, con muchas empresas privadas de capital extranjero y con una fuerte intervención del gobierno en la vida económica. Un reto no menor para el gobierno y para las instituciones públicas y privadas consiste en elevar el contenido nacional de la producción de calzado.

Por último, con respecto a la presencia de Vietnam y China en México, se puede señalar en primer lugar que la industria del calzado en México presenta un abultado y crecente déficit comercial desde el 2002, siendo la partida 6404 la mayor generadora de déficit. Hasta marzo de 2016 más del 70 % de las importaciones mexicanas de calzado provenían de China y Vietnam (con Vietnam participando con el 20 % y China con el 40 %). En el período 1995-2000 las importaciones vietnamitas de calzado desplazaron en forma parcial a las chinas, sobre todo en las partidas 6401 y 6405, pero la tendencia se revierte entre el 2001 y el 2015, pues desde entonces son las importaciones chinas las que ganan una importante cuota de mercado mexicano en contra de Vietnam, en particular en las partidas 6402, 6403 y la 6405. Con ello, la cuota de mercado para el periodo largo 1995-2015, en términos de participaciones relativas, ha sido favorable para China.

La evolución de las importaciones de calzado vietnamita, chino y mexicano a Estados Unidos refleja una muy alta pero decreciente participación de las importaciones chinas, en particular desde la crisis financiera mundial de 2008-2009 (en 2015 participó con 62.5 %, catorce puntos porcentuales menos

con respecto a 2009 y similar participación a la de 2001-2002); una creciente participación de Vietnam (de 2001 a 2015 elevó en más de quince puntos su participación relativa en las importaciones de calzado de Estados Unidos) y una muy baja y estancada participación de la industria mexicana del calzado (la participación en 2015 fue de 1.8 %, igual que veintiún años atrás).

Es importante destacar que hasta 2016 China y Vietnam son los importadores uno y dos de Estados Unidos, en tanto México figura como el quinto importador de relevancia, superado por Italia (lugar 3) e Indonesia (lugar 4). A 2015 China abastece en promedio más del 50 % de las importaciones de calzado de Estados Unidos, en cada una de las seis partidas que integran al capítulo 64, destacando las importaciones de las partidas 6402 y 6405, por presentar participaciones superiores al 75 %. Las importaciones vietnamitas a Estados Unidos elevaron de manera significativa su participación relativa desde 2001, sobre todo en las partidas 6402, 6403 y 6404. Las importaciones mexicanas a Estados Unidos se han concentrado 87 % en las partidas 6403 y la 6406, la primera elevó su participación relativa a 2.9 %, mientras que la segunda la redujo en cinco puntos porcentuales para participar en 2015 con el 12.5 % en las importaciones al mercado estadounidense.

Bibliografía

Banco Mundial. 2016. World Development Indicators. Databank. En: [http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators]. Consultado el 20 de junio de 2016.

Banco Mundial. 2016. World Integrated Trade Solution (WITS) UN-COMTRADE. En: [https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx]. Consultado el 20 de junio de 2016.

Boix, Isidor y Víctor Garrido. 2015. Vietnam 2015. Una nueva aproximación sindical -IV- al país, a su sindicalismo y a sus industrias de la confección y del calzado. Secretaría de Internacional de CCOO de Industria y Coordinación de Industrial Global Union para el Acuerdo Marco Global con INDITEX, junio.

Dang Hao, Nguyen. 2009. Leather and Footwear Industry in Vietnam: The Labour Markets and Gender Impact of the Global Economic Slowdown on Value Chains. Eschborn, Alemania: Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, Economic Development and Employment Division, Employment-oriented Development Strategies and Projects.

Dinh, Hinh T. 2013. Light Manufacturing in Vietnam. Creating Jobs and Prosperity in a Middle-Income Economy. Washington, D. C.: Banco Mundial.

General Statistics Office of Viet Nam. 2016. En : [https://www.gso.gov.vn/Default_en.aspx?tabid=491]. Consultado el 20 de junio de 2016.

Global Trade Atlas (GTA). 2016. En: [http://www.gtis.com/gta/]. Consultado el 20 de junio de 2016.

HKDTC Research. 2016. Vietnam Announces VAT, Special Consumption Tax and Tax Administration Changes. HKDTC Research, abril de 2016.

Nguyen Thi Tue Anh, Luu Minh Duc y Trinh Duc Chieu. 2014. "The evolution of Vietnamese industry", en Working Paper 2014/076. FALTA PAÍS: World Institute for Development Economics Research (WIDER), abril.

OECD-WTO TiVA. 2016. Database and analysis OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA). En: [http://www.oecd.org/industry/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm]. Consultado el 27 de junio de 2016.

Ohno, Kenichi. 2009. "Avoiding the Middle-Income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam", en ASEAN Economic Bulletin 26, núm. 1, pp. 4-25.

Organización Mundial del Comercio (OMC). 2013. Examen de las políticas comerciales. Informe de la Secretaría. Viet Nam: Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, OMC.

Ortiz Velásquez, Samuel. 2015. "Inversión en la industria manufacturera mexicana y sus determinantes mesoeconómicos: 1988-2012", tesis de Doctorado en Economía. México: División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM.

Prospecta (s/f). Tabla comparativa. Variables que inciden en los costos de producción de calzado (China vs. Vietnam). México: Prospecta.

Thanh Phan, Xuan Thi, Cuong Hung Pham y Long Pham. 2016. "The Competitive Advantages of Vietnam Footwear Industry: An Analysis", en International Journal of Financial Research 7, núm. 3, pp. 65-80.

Tổng cục Thống kê. s/f. Enterprise and individual business establishment. Estadísticas generales de Vietnam. Vietnam. En: https://www.gso.gov.vn/Modules/Doc_Download.aspx?DocID=6748]. Consultado el 23 de junio de 2016.

Sobre los Autores

Enrique Dussel Peters (coordinador) es Doctor en Economía por la Universidad de Notre Dame (1996). Desde 1993 es Profesor Tiempo Completo en la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Coordinador del Centro de Estudios China-México (CECHIMEX) de la Facultad de Economía de la UNAM y Coordinador de la Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China (RED ALC-CHINA). Miembro de Sistema Nacional de Investigadores (SNI), nivel 3. Autor de artículos y libros sobre organización industrial, desarrollo y la relación de ALC-China en castellano, alemán, inglés y chino-mandarín.

http://www.dusselpeters.com.

Samuel Ortiz Velásquez Es doctor en Economía por la UNAM y Maestro en Estudios Sociales por la Universidad Autónoma de Metropolitana (UAM). Actualmente desarrolla tareas de investigación en el CECHIMEX. Coordina la revista electrónica Monitor de la Manufactura Mexicana y el proyecto "Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe (ALC)". Sus principales líneas de investigación son las siguientes: manufacturas mexicanas y su relación con China; teoría y evidencia empírica de los determinantes de la inversión fija bruta; la OFDI china en ALC: aspectos metodológicos, conducta y determinantes.

samveque@hotmail.com

Después de varios años de negociaciones, finalmente el TPP fue firmado por los ejecutivos de los doce países que lo integran el 4 de febrero de 2016 en Auckland, Nueva Zelanda. Es claro que estos países requerirán un período de tiempo para realizar los procedimientos legales respectivos, a fin de que pueda entrar en vigor el TPP. En el caso de México el TPP debe ser aprobado por el Senado de la República. Sorprende que pese a su potencial significativo efecto económico en los respectivos países, los análisis sobre su impacto aún sean escasos. De hecho, por el momento no existe un análisis particular para el caso de México que permita, por ejemplo, estimar los efectos del TPP en sectores y/o entidades federativas específicas.

El presente documento tiene como fin analizar los potenciales efectos del TPP en la cadena de valor del calzado en México y presentar propuestas de políticas en el momento actual del debate sobre el TPP en nuestro país. Así, el aporte del documento es tanto presentar objetivos y retos generales del TPP para México y particularmente para la cadena del calzado en México con base en una revisión bibliográfica, estadísticas, entrevistas y un puntual análisis.



Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato

Blvd. Adolfo López Mateos 3401 Ote.
Fracc. Julián de Obregón
Tel.: +52(477)152 9000
Lada sin costo: 01 800 52 CICEG • C.P. 37290
León, Guanajuato, México.
info@ciceg.org

www.ciceg.org





